

# РЕГИОНАЛЬНЫЙ ФАКТОР В МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ МОДЕЛЯХ

ПАВЛОВ К. В.

доктор экономических наук

Ижевск (Россия)

**В** настоящее время в макроэкономических научных концепциях, в теоретическом аспекте отражающих функционирование современной рыночной экономики на национальном уровне, как правило, выделяют пять взаимодействующих субъектов: макропроизводитель, макропотребитель, государство (правительство), группа заграничных субъектов и социальные институты (такие, например, как профсоюзы). В соответствии с этим в российской Системе национальных счетов выделяются следующие секторы национальной экономики: нефинансовые корпорации, финансовые корпорации, государственное управление, домашние хозяйства и некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства. В составе этих секторов можно выделить следующие подсекторы:

- нефинансовые корпорации: государственные предприятия; негосударственные национальные нефинансовые предприятия (акционерные общества, товарищества, кооперативы, частные предприятия и др.); иностранные нефинансовые предприятия;

- финансовые корпорации: банки; инвестиционные фонды; фондовые биржи; страховые компании; пенсионные фонды и др.;

- государственные учреждения: государственные учреждения и организации; государственные фонды социального обеспечения и другие внебюджетные фонды;

- некоммерческие организации, обслуживающие домашние хозяйства: общественные и религиозные организации (политические партии, профсоюзные организации, религиозные общества, спортивные организации, ассоциации потребителей, различные общества по интересам и др.); благотворительные общества и фонды; некоммерческие организации, создаваемые как подразделения предприятий и организаций (ведомственные больницы, поликлиники, санатории, спортивные базы, клубы и др.);

- домашние хозяйства: отдельные домашние хозяйства и принадлежащие им некорпорированные предприятия, например, подсобные хозяйства рабочих и служащих, индивидуальные крестьянские хозяйства и др.

Однако, на наш взгляд, кроме вышеперечисленных 5 субъектов в качестве самостоятельных необходимо выделить еще 2: региональный и муниципальный. Объясняется это рядом причин. Одной из них является то, что уже достаточно давно наряду с различными разновидностями и моделями рынка в качестве самостоятельного феномена фигурирует региональный рынок. Другой причиной является усиление влияния региональных факторов на темпы и уровень социально-экономического развития передовых стран [1]. В этой

связи целесообразно вспомнить о характерном для развитого мира процессе регионализации, выражающемся в происходящем в последние десятилетия росте собственных доходов территориальных бюджетов западных государств, в увеличении удельного веса региональных и муниципальных налогов в общей структуре налоговых поступлений в них и т. д.

В России, насчитывающей более 80 крупных субъектов Федерации и около 30 тысяч региональных бюджетов проблема учета территориального фактора в эффективном развитии национальной экономики еще более актуальна. Правда, учитывая многоаспектность понятия «регион», которое используется и для обозначения крупного региона мира (например, европейский, азиатский и пр.), и для относительно небольшой территории, необходимо уточнить, что нами имеется в виду. Выделяя региональный уровень в качестве еще одного самостоятельного субъекта, нами имеются в виду лишь те территориальные образования, которые составляют часть национальной экономики и имеют определенные властные структуры, способные регулировать протекание социально-экономических процессов на соответствующей территории. В территориальном устройстве современного российского общества под данное определение подходят субъекты Российской Федерации и федеральные округа. Более того, следует напомнить, что в России уровни субъектов Федерации и федеральных округов наряду с федеральным уровнем также относятся к системе государственного управления (в отличие от муниципального уровня).

**У**читывая специфику функционирования региональной экономики, целесообразно, на наш взгляд, при осуществлении теоретического анализа из государственного управления (государства) как одного из 5 взаимодействующих субъектов вычленять региональное управление в качестве еще одного самостоятельного (т. е. иначе говоря, шестого) субъекта. Действительно, ведь для эффективного функционирования экономики многих стран большое значение имеет оптимальное использование региональной собственности, территориальных бюджетов и налогов. Напомним, что на территории субъектов Российской Федерации выделяют следующие разновидности объектов собственности: федеральную собственность, исключительную собственность самого субъекта, а также собственность, находящуюся в совместном ведении как федерального центра, так и органов власти самого субъекта Российской Федерации. Каждый субъект имеет также и так называемые закрепленные (собственные) доходы, не зависящие от федерального центра, кроме этого, как правило, формируются и региональные внебюджетные фонды.

Наряду с региональным в качестве отдельного субъекта целесообразно, на наш взгляд, выделить также и муниципальный уровень. Правда, нередко в специальной литературе можно встретить мнение о том, что

муниципалитеты являются разновидностью регионов и поэтому логично, что в этом случае нет необходимости в макроэкономической теории кроме регионального выделять еще и муниципальный уровень. Однако на это можно возразить следующее. В России в соответствии с ее Конституцией, принятой в декабре 1993 г., муниципальный уровень существенно отличается от регионального, отождествляемого здесь с уровнем субъекта Российской Федерации. Как уже выше отмечалось, в России региональный уровень (т. е. уровень субъекта Федерации) является наряду с федеральным разновидностью системы государственного управления. Муниципальный же уровень в соответствии с Конституцией России не относится к этой системе.

Э то в значительной мере объясняется тем, что в процессе формирования системы муниципалитетов в России была взята на вооружение так называемая англосаксонская модель, которая характеризуется более глубокой автономией местных органов и отсутствием выраженного подчинения их государственным властным структурам. Англосаксонская система зародилась в Великобритании. Ее важнейший признак – отсутствие на местах полномочных представителей правительства, опекающих выборные органы [2]. Здесь имеет место двухступенчатая система местного управления – страна поделена на графства, а графства – на округа. Основу системы составляют графства, им переданы все важнейшие функции, которые по закону могли осуществлять местные выборные органы. Округа, за исключением метрополитенских, наделены второстепенными функциями.

Для США, где также используется англосаксонский тип местного самоуправления, характерна высокая степень децентрализации функций государства в социально-экономической сфере. Федеративная система предоставляет штатам определенную экономическую автономию и широкие полномочия, местные органы в правовом отношении непосредственно зависят от них. Каждый штат имеет свою конституцию, в которой закреплены основные принципы и формы его государственного устройства и устройства местных органов.

Таким образом, в системе взаимоотношений между муниципалитетами (т. е. органами местного самоуправления) и государственными структурами, в т. ч. региональными органами власти российская практика (в основе которой лежит, как уже указывалось, преимущественно использование англосаксонской модели) характеризуется существенной автономией каждой из этих двух подсистем. В этих условиях вполне оправдано при проведении теоретического анализа выделение муниципального уровня в качестве отдельно субъекта. Это объясняется значительными объемами муниципальной экономики, включающей муниципальную собственность, муниципальные предприятия, муниципальные бюджеты и налоги, а также внебюджетные фонды. Правда, следует отметить, что наряду с англосаксонским типом местного самоуправления, который наиболее характерен для таких стран, как США, Великобритания, Канада, Австралия и Новая Зеландия, существуют и

иные модели и системы муниципалитетов. В развитых странах рыночной ориентации кроме англосаксонского типа выделяют также французский (континентальный) и смешанный типы местного самоуправления.

Французский (континентальный) тип местного управления впервые зародился во Франции [3]. Статутом местных органов во Франции обладают департаменты и коммуны, причем основные административно-территориальные структуры являются одновременно и местными образованиями, и органами государственного управления. В настоящее время в стране насчитывается 95 департаментов и свыше 36 тыс. коммун. Кроме них в качестве государственных единиц управления выступают также административные округа и региональные органы.

Департамент как местный орган в лице генерального совета наделен следующими полномочиями: создавать и организовывать определенные департаментские публичные службы и управлять ими; управлять имуществом департамента; принимать бюджет департамента и контролировать его исполнение; осуществлять функции совещательного органа департамента, хозяйственного планирования и регионального программирования. Высший орган коммуны – муниципальный совет, избирающий из своего состава мэра и его заместителей. Мэр представляет исполнительную власть коммуны и выступает в двух качествах – как глава самоуправления и как представитель центральной власти (в связи с тем, что коммуна является одновременно и государственным округом, и местным образованием).

В ряде других государств система местного самоуправления относится к тому же типу, что и во Франции, что, однако не означает абсолютного дублирования. В Италии, например, имеет место трехзвенная система – в областях, провинциях и общинах. Области – это автономные структуры с самостоятельной ответственностью и функциями, провинции и общины – единицы местного управления в рамках территориального деления государства и областей. Как правило, область делегирует часть административных функций провинциям и общинам, выделяя им соответствующие финансовые средства (как областные, так и государственные).

С мешанный тип местного управления наиболее характерен для Германии и Японии. В Японии местное управление двухзвенное: высшее звено – префектура, второе звено – города, поселки, деревни. Здесь действует Закон о местном самоуправлении, в котором содержится детальная регламентация его структуры, а также внутренней организации и компетенции местных органов всех уровней, что в определенной степени ограничивает свободу системы местного управления [4].

В Германии выделяют пять уровней территориального управления – федерация, земли, округа, районы и города в ранге районов, общины. Базовые единицы коммунального управления – общины, районы и города. Среди многообразия общин, являющихся низшими звеньями коммунальной системы, различают городские и сельские, однако во всех случаях в качестве представительного органа общины выступает совет. В стране не

унифицированы требования к структуре коммунального управления и имеется много местных управляющих органов, обладающих индивидуальными чертами. Выделяют несколько типов муниципальной администрации, которые характеризуются определенными особенностями функциональных связей между выборными и исполнительными органами. Таким образом, в странах с развитой рыночной экономикой наблюдается широкий диапазон типов и форм местного управления.

При осуществлении теоретического анализа национальной экономики выделение муниципального уровня в качестве самостоятельного субъекта целесообразно, на наш взгляд, лишь для тех стран, где реализуются англосаксонская и смешанная модели местного самоуправления, тогда как в случае французской модели муниципальный уровень просто станет составным элементом регионального уровня. Может сложиться впечатление, что вопрос о количестве взаимодействующих субъектов, необходимых и в то же время достаточных для адекватного отражения в теории эффективного функционирования макроэкономики при рыночных отношениях не имеет большого практического значения.

Однако это мнение глубоко ошибочно. Так, использование в макроэкономических моделях наряду с пятью традиционными взаимодействующими субъектами, такими, как макропроизводитель, макропотребитель, государство (правительство), группа заграничных субъектов и социальные институты еще двух – региональных и муниципальных органов власти (т. е. вместо 5 следует использовать 7 взаимодействующих субъектов) позволит не только более глубоко понимать происходящие социально-экономические процессы в системе общественного воспроизводства, но и внести серьезные изменения в Систему национальных счетов, где следует предусмотреть появление отдельных новых секторов национальной экономики, связанных с региональным и муниципальным уровнями.

Предложенный нами подход позволит также усилить взаимосвязь между экономической теорией и региональной экономикой, что должно позитивно сказаться на развитии обеих научных дисциплин. В этой связи стоит напомнить о том, что одной из важнейших причин весьма неэффективного реформирования российской экономики в 90-х годах XX века являлся недостаточный учет территориальных особенностей различных регионов страны при разработке стратегии общественного развития.

Подход, когда регион рассматривается как полноценный хозяйствующий субъект рыночной экономики, позволит также существенно развить систему статистического учета межрегиональных взаимодействий [5]. Действительно, уточним сказанное. Региональная экономика как отрасль научных знаний достаточно давно и продуктивно разрабатывается отечественными и зарубежными исследователями. Интересные наработки имеются в теории территориального разделения труда, моделировании регионального развития, разработке схем и прогнозов развития и размещения производительных сил, исследовании территориальных

закономерностей, циклов производства и т. п. Однако, на наш взгляд, целесообразно из всей совокупности проблем теории региональной экономики в особую группу выделить вопросы выявления общего и особенного в осуществлении хозяйственных процессов в различных районах страны, проблемы межрегиональных социально-экономических взаимодействий (межрегиональных технологического-производственных взаимосвязей, межрегионального товарообмена и т. п.), вопросы сравнительного анализа перехода к рынку в разных районах страны и прочее. Раздел же теории региональной экономики, который специализируется на рассмотрении и анализе такого рода проблем, имеет смысл обозначить как «межрегиональная экономика».

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Изард У. Методы регионального анализа: введение в науку о регионах: Сокр. перев. с англ. М. : Прогресс, 1968. 659 с.
2. Павлов К. В. Система местного управления в регионах России и опыт развитых стран// Проблемы теории и практики управления. 1999. № 5. с. 81-83.
3. Территориальное управление общественным производством. Словарь-справочник/ Под ред. А. П. Сысоева и Д. Г. Черника. М. : Закон и право, ЮНИТИ, 1993. 176 с.
4. Ильин И. А. Экономика городов: региональный аспект развития. М. : Наука, 1982. 208 с.
5. Павлов К. В. Региональные эколого-экономические системы. М. : Магистр, 2009. 351 с.



# ПРИЧИНЫ ПРОЯВЛЕНИЯ СТАДНОГО ПОВЕДЕНИЯ В ЭКОНОМИКЕ

ЛЕПА Р. Н.

доктор экономических наук

Донецк

ТУРЛАКОВА С. С.

кандидат экономических наук

Краматорск

В соответствии с предпосылкой о рациональности поведения экономических субъектов в классической экономической теории индивиды способны полностью обрабатывать получаемую информацию с учетом правил теории вероятностей и использовать ее с максимальной эффективностью. Практическое применение теории вероятностей для объяснения рациональности поведения экономических субъектов в теории ожидаемой полезности предложили ученые фон Нейман и Моргенштерн [1]. Однако в [2] нобелевский лауреат М. Алле поставил под сомнение тот факт, что на практике в процессе принятия решений субъекты всегда руководствуются рациональными мотивами поведения. Парадокс М. Алле явился плацдармом для развития теории перспектив, предложенной Д. Канеманом и А. Тверски [3], которая опирается на факты отклонения поведения ЛПР от постулата рациональности. Иррациональность, связанная с проявлениями некомпетентности, нежеланием обосновывать решения, недостаточной информированностью экономических агентов является причиной возможного проявления стадного поведения субъектов в процессе принятия решений.

Целью настоящего исследования является анализ причин проявления стадного поведения в экономике.

Исследователями давно отмечено, что человеку в некоторых ситуациях свойственно имитировать поведение окружающих. Этот феномен в науке имеет определение «стадного поведения». В психологическом аспекте А. Ребер в работе [4] рассматривает стадность как «тенденцию желать человеком своей принадлежности к группам или получать удовлетворение от групповой активности или групповой работы». Аналогично в [4] Н. М. Амосов отмечает, что «стадность человека выражена целым набором потребностей — чувств и действий, замыкающихся на других людях: общаться, самоутверждаться, догонять передового, подражать, подчиняться и верить лидеру, принадлежать к группе». Такая трактовка понятия стадности отражает возможные причины стадного поведения различных экономических субъектов, однако проявление стадности как следствие потребности в общении в экономике является дискуссионным. Кроме того, аналогично предыдущему определению не учитывает внешних интенций экономических агентов и их информированности в процессе принятия решений.

Так, Дж. Сорос в [5] отмечает, что стадность «выражает свойство массовых инвестиционных процессов, когда все ориентируются друг на друга и одновременно

покупают и продают одни и те же активы». Как показывает практика, наиболее ярко выражено проявление стадного эффекта в процессе принятия решения иностранным инвестором о приходе на рынок [6]. Так, принятие решений при инвестировании на основании использования знаний о преимуществах первопроходцев, т. е. с проявлением фактора стадности, имеет место, когда потоки иностранных инвестиций являются функциями потоков других финансовых инвестиций. Проявление фактора стадности в описанном случае заключается в том, что критическая масса предыдущих инвестиций действует как сигнал для инвестора о принятии решения по приходу на конкретный рынок. Таким образом, Дж. Сорос определяет влияние информированности экономических агентов на процесс принятия решений.

В [7] стадное поведение (herd behavior) определено как «процесс имитирования поведения окружающих, или информационного каскада (в случае если индивид ориентируется на большую группу людей)». В [7] определено влияние информированности экономических агентов на процесс принятия решений и возможной причиной стадного поведения в экономике отмечена имитация действий других индивидов. Кроме того данное определение отмечает последовательность принятия решений каждым из индивидов, при этом каждый последующий видит, что сделали все предыдущие, но не знает их истинных предпочтений.

Аналогично в модели, предложенной Д. Шарфстейном и Д. Стейном [8], управляющие деньгами принимают инвестиционные решения, думая о том, что тем самым они посылают рынку сигнал о своей квалификации. Действия менеджеров, которые принимают «правильные» решения, должны быть одинаковы. Того, кто действует в противоясн мнению основной массы менеджеров, скорее признают управляющим с низкой квалификацией. Кроме того, плохая квалификация провалившегося менеджера выявляется только в том случае, если он был оригинален. Если же он действовал как все, то его профнепригодность остается незамеченной. В результате за «толпой» могут последовать не только плохие менеджеры, но и специалисты выше среднего уровня.

В модели А. Банержи [9] каждый человек обладает приватной информацией по какому-либо вопросу (но он не уверен, что она правильная), а также может наблюдать действия других, и информация, получаемая через это наблюдение, имеет такую же ценность. Люди могут наблюдать только действия других людей, но не знают их мнение и логику мышления и в принятии собственного решения руководствуются действиями основной массы. Таким образом, в моделях принятия решений Д. Шарфстейна, Д. Стейна и А. Банержи к основным причинам стадного поведения относится то, что ЛПР считает, что получает важную информацию из наблюдений поведения других участников, а также то,

что АПР в процессе принятия решений не учитывает свою собственную информацию.

Д. Акерлоф, М. Спенс и Д. Штиглиц в 2001 году получили Нобелевскую премию за развитие информационной экономики, базовые понятия которой в дальнейшем получили развитие в изучении стадного поведения.

Д. Акерлоф в статье [10] на примере рынка подержанных машин описал зависимость цен, спроса и предложения на товар от информированности продавцов и покупателей. Базируясь на теории информационной экономики Д. Акерлофа [10], М. Спенс [11] создал сигнальную теорию, где рабочей силы показывает, как можно послать сигнал о том, что продается товар хорошего качества. Согласно теории рыночных сигналов М. Спенса продавцы могут увеличить объем продаж при помощи предоставления покупателям дополнительной информации о качестве своих услуг. В качестве дополнительной информации могут выступать: фирменные знаки, гарантии, рекомендации, поручительства, квалификация. Передача сигналов требует, чтобы экономические агенты предпринимали дорогостоящие меры для убеждения других агентов в своих деловых возможностях, в ценности или качестве продукции. Передача сигналов не будет иметь успеха, если затраты на нее не отличаются среди отправителей сигналов, то есть претендентов на рабочее место. Работодатель выделяет среди претендентов на должность тех, у кого более высокое и, соответственно, более дорогое образование. Если разницы в уровне образования не существует, то работодатель не в состоянии определить, кто из претендентов обладает большей производительностью. Итак, основной идеей сигнальной теории является то, что некоторые экономические действия экономических агентов на рынке могут интерпретироваться как сигналы для принятия конкретного потребительского решения. Применение сигнальной теории на потребительских рынках может вызывать стадное поведение, которое проявляется в выборе потребителями именно того товара, о котором послан сигнал. Таким образом, можно наблюдать информационное управление стадным поведением потребителей.

Д. Штиглиц и С. Гроссман в [12], базируясь на предпосылке о затратности получения информации, предположили, что рыночные цены могут в разной степени отражать реальную стоимость активов. Если бы все игроки были одинаково информированы, то рыночные цены отражали бы реальную стоимость активов (их доходность). Но в связи с тем, что получение информации сопряжено с затратами, каждый игрок выбирает: стать информированным и понести затраты или остаться неинформированным, но сэкономить. Чем дороже информация, тем большая часть игроков предпочтет вариант неинформированности. В [12] предполагается, что информированные знают реальную доходность активов, а неинформированные наблюдают только их рыночную цену и высчитывают доходность косвенным образом. Когда на рынке одни неинформированные игроки, то рыночные цены тоже становятся неинформативными, т. к. причины цен активов неизвестны. В таком случае цена может отражать высокую доходность либо то, что

предложение данного актива очень ограничено, т. е. рыночная цена несет в себе информацию о доходности актива, но становится шумным сигналом. Именно за счет зашумленности сигнала у информированных есть возможность отыгаться на неинформированных и окупить затраты на приобретение информации.

Таким образом, теоретики информационной экономики исследовали как зависит количество и цена покупаемого товара от информированности продавца и покупателя. Эти исследования стали базовыми в развитии теории информационных каскадов, которые как будет позже доказано наиболее точно описывают стадное поведение экономических агентов.

**В** первые термин информационного каскада в стадном поведении был предложен С. Бикчандани, Д. Хиршлейфер и И. Уэлш в [7]. Здесь авторы, исследуя поведение экономических агентов на рынке, приводят пример с угадыванием состояния мира, которое может быть черным или белым. Черное состояние представлено «черной» урной, в которой находятся по большей части черные шарики, но есть и немного белых, а в «белой» урне – наоборот, больше белых. Участники по очереди тянут шарики из урны и, вытянув шарик, озвучивают свои предположения о цвете урны: «белый» или «черный». Каждый видит цвет своего шарика и слышит, что сказали предыдущие участники, но не видит какие шарики они вытянули. В случае, если первый вытянутый из «белой» урны шарик – белый, – первый участник, будучи рациональным, говорит «белое», т. к. в «белой» урне белых шариков больше, чем черных. Если второй шарик тоже белый, то второй участник скажет «белое», и третий – тоже, даже если он вытянул черный шарик (ведь он уже дважды слышал «белое»). При этом авторы говорят о восходящих или «правильных» каскадах, т. е. каскадах, в которых состояние мира угадано правильно. Если второй шарик оказался черным, то второй участник может сказать как «черное», так и «белое», с равной вероятностью. Каскад пока не развивается. Но если первый участник вытянет черный шарик, а второй участник скажет «черное» (не зависимо от того, какой шарик он вытянул), ориентируясь на первого участника, – велика вероятность того, что третий участник, вытянув белый шарик, также скажет «черное». Аналогично предыдущим последующие участники эксперимента выберут «черное». В таком случае авторы говорят о нисходящем каскаде, в котором состояние мира угадано неправильно. И очевидно, что чем больше в «белой» урне черных шариков, тем вероятнее развитие нисходящего каскада. Здесь, суть идеи информационного каскада в том, что если на рынке частная информация отдельных игроков не является публично доступной, то это может вести к стадному поведению. Экономические агенты, действуя на основе своей частной информации и публичной информации относительно поведения других, могут пойти в неправильном направлении, хотя коллективно, все вместе, они обладают достаточной информацией, чтобы идти туда, куда надо. Каскад развивается с большей вероятностью, если в самом начале большее количество людей совершили одинаковое действие (напри-

мер, купили акции), пусть даже все из них действовали исключительно на основе своей частной информации и эти действия оказались одинаковыми совершенно случайно. Еще больше может усилить каскад действие человека, который считается гуру. Таким образом, под информационным каскадом понимается такое поведение индивида, когда он принимает решения не только на основе информации, которой сам располагает, но и учитывая то, как поступают другие. Формальная модель информационного каскада подразумевает, что индивиды принимают решения последовательно, то есть один за другим, при этом каждый последующий видит, что сделали все предыдущие, но не знает их истинных предпочтений. Ярким примером информационных каскадов являются набеги вкладчиков на банки в момент появления слухов об их неустойчивости.

В [13] приведены результаты эксперимента, в ходе которого воспроизводилась ситуация, аналогичная примеру с «черными» и «белыми» урнами. Участники эксперимента в начале игры обладали определенным количеством «акций» и «денег», а вместо урн были высокие или низкие дивиденды, которые они могли получить. За определенную плату экономические агенты могли купить (а могли и не купить) зашумленную информацию о том, какими же эти дивиденды будут. При этом они понимали, что полученный ими сигнал верен лишь с определенной вероятностью. После получения сигнала можно было либо попытаться продать свои акции, либо купить чужие. Эксперимент проводился для десяти временных периодов. Эксперимент показал, что экономические агенты в действительности могут вести себя так, как предсказывает модель информационного каскада.

Итак, резюмируя вышесказанное, можно утверждать, что в настоящее время стадность наиболее изучена в рамках теории информационных каскадов, которая наиболее полно дает ответы на вопросы о причинах принятия субъектами тех или иных решений, и является важнейшей и доминирующей линией исследований, посвященных стадному поведению. Основной особенностью проявления стадного поведения в экономических системах является подражание в поведении субъектов, которые в процессе принятия решений руководствуются иррациональными мотивами. При этом иррациональность субъектов проявляется в принятии решений, противоречащим их прямой выгоде и/или собственным интенциям (намерениям). Анализ, проведенный в статье, подтверждает, что процесс принятия решений напрямую зависит от информированности субъектов, их компетентности относительно предметной области, где наблюдается стадное поведение, а также внутренних (намерения ЛПР) и внешних (институциональные нормы, обычаи) интенций. Кроме того, важными являются полнота и достоверность информации, которой располагают субъекты. Перспективным направлением исследования является изучение возможности управления стадностью посредством информационного воздействия на субъектов принятия решений. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Дж. фон Нейман, О. Моргенштерн. Теория игр и экономическое поведение. — М.: Наука, 1970. — 708 с.
2. Алле М. Поведение рационального человека: критика постулатов и аксиом американской школы // THESIS. — 1994. — Т. 5 — С. 217–241.
3. Kahneman D. Prospect theory: an analysis of decisions under risk / D. Kahneman, A. Tversky // *Econometrica*. — 1979. — V. 47. — P. 263–291.
4. Амосов Н. М. Мое мировоззрение / Н. М. Амосов. — Донецк: Сталкер, 1998. — 375 с.
5. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Дж. Сорос. — М.: Инфра-М, 1999. — 262 с.
6. Сорнетте Д. Как предсказывать крахи финансовых рынков / Д. Сорнетте. — М.: Интернет-Трейдинг, 2003. — 400 с.
7. Bikhchandani S. A Theory of Fads, Fashion, Custom, and Cultural Change as Information Cascades / S. Bikhchandani, D. Hirshleifer, I. Welch // *Journal of Political Economy*, 1992. — №100. — P. 992–1026.
8. Scharfstein D. Herd Behavior and Investment / D. Scharfstein, J. Stein // *American Economic Review*. — 1990. — № 80(3).
9. Banerjee A. A Simple Model of Herd Behavior / A. Banerjee // *Quarterly Journal of Economics*. — 1992. — №3(107).
10. Akerlof G. The Market for «Lemons»: Quality Uncertainty and the Market Mechanism / G. Akerlof // *Quarterly Journal of Economics*. — 1970. — 3(84).
11. Spence M. Job Market Signalling / M. Spence // *Quarterly Journal of Economics*, 1973. — №3(87).
12. Grossman S. J. On the Impossibility of Informationally Efficient Markets / S. J. Grossman, J. Stiglitz // *American Economic Review*, 1980. — №70 (3). — P. 393–408.
13. Hey J. Do Markets Drive Out Lemmings – Or Vice Versa? / J. Hey, A. Morone // *Economica*, 2004. — №71.



# ИССЛЕДОВАНИЕ СИСТЕМЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ С НЕНАДЕЖНЫМ ПРИБОРОМ И ПЕРЕНАЛАДКОЙ В НАЧАЛЕ ПЕРИОДА ЗАНЯТОСТИ

**РУМЯНЦЕВ Н. В.**

*доктор экономических наук*

**МЕДВЕДЕВА М. И.**

*кандидат физико-математических наук*

**Донецк**

**Введение.** В условиях переходной экономики одним из ключевых моментов функционирования предприятия является повышение стабильности и адаптивности к быстро меняющимся внешним условиям и, как следствие, сокращение всех видов затрат на производство готовой продукции. Как правило, состояния внешней среды в будущих периодах носят не всегда закономерный, определенный характер. Часто они не полностью определены и имеют вероятностную, стохастическую природу. Поэтому в общем случае они не могут быть предсказаны точно, вследствие чего наблюдается некоторая неопределенность их значений [1]. Учитывая, что факторы внешней среды трудно поддаются прогнозированию и с их помощью сложно управлять поведением предприятия, больший интерес представляют его внутренние свойства, которые включают в себя возможности выбора правильного пути развития. Некоторые из этих характеристик закладываются в предприятие еще на стадии формирования его функциональной структуры, другие могут в определенной степени изменяться и совершенствоваться в соответствии с ожиданиями будущих периодов [2].

Внутренние свойства, которые отражают определенные аспекты функционирования предприятия, как сложной динамической системы, и не зависят от характера этого объекта, называются общесистемными характеристиками. К общесистемным характеристикам относятся устойчивость, гибкость, маневренность, чувствительность, живучесть, надежность, эффективность, и они определяют потенциал предприятия к активному противостоянию возмущающим факторам. Показатели чувствительности и живучести системы тесно связаны с показателем надежности, так как надежность означает способность предприятия сохранять в процессе функционирования бесперебойность своей работы [1].

Кроме того, для решения вопросов, связанных с оптимальным управлением предприятий, привлекают логистические концепции, а именно: концепцию точно в срок (JIT), концепции RP, MRP, DRP, LP, DDT, ROP, QR, CR, AR, направленные на решение вопросов синхронизации материальных потоков, циркулирующих в них и в конечном итоге позволяющие минимизировать запасы на всех стадиях производства, а значит и общие издержки производства. Под материальным потоком в логистике понимают находящиеся в состоянии движения материальные ресурсы, незавершенное производство и

готовая продукция. В свою очередь, под материальными ресурсами понимают предметы труда: сырье, основные и вспомогательные материалы, полуфабрикаты, комплектующие изделия, сборочные единицы, топливо, запасные части, предназначенные для ремонта и обслуживания технологического оборудования и других основных фондов, отходы производства.

Все перечисленные выше концепции логистического управления предприятием не уделяют никакого внимания потоку запасных частей, предназначенных для ремонта и обслуживания технологического оборудования и других основных фондов, величина (точнее интенсивность) которого существенно зависит от надежности работы самого оборудования, от вероятностей выхода его из строя, видов и типов возможных отказов во время выполнения работ, от схемы организации ремонтных и профилактических работ. Известно, что поток запасных частей образует, так называемый, вспомогательный поток логистической системы.

Анализу таких гибких систем с переналадкой и ненадежным оборудованием и посвящена данная работа.

Отметим и тот факт, что на современном этапе одной из основных тенденций в экономике является появление гибкого технологического оборудования, гибких автоматизированных производств, позволяющих быстро переходить, после небольшой переналадки, на выпуск новых видов продукции. Одним из видов качественной гибкости оборудования является ассортиментная гибкость [2], позволяющая оценить способность производственно-экономической системы к обновлению ассортимента выпускаемой продукции. Основными характеристиками ассортиментной гибкости являются сроки и стоимость подготовки оборудования к выпуску нового вида продукции. Поэтому при анализе живучести, надежности и эффективности производственных систем необходимо иметь количественные характеристики их функционирования. Решение этой проблемы и рассматривается в данной работе.

Вопросам анализа производственных систем с ненадежным оборудованием посвящено большое число работ. Например, в работах [3] исследуются классические системы массового обслуживания с ненадежным прибором. В [4] рассматривается система с переналадкой, в которой оборудование может выходить из строя только в свободном состоянии. В работе [5] рассмотрена система с переналадкой в начале периода занятости, ненадежным оборудованием, выходящим из строя в любой момент времени и дообслуживанием требований, находящихся на приборе, вышедшем из строя.

В данной работе исследуется модель системы массового обслуживания с переналадкой и ненадежным прибором, выходящим из строя только в рабочем состоянии и потерей требований, которые находились на обслуживании до момента выхода прибора из строя.

Ставится задача определения характеристик заданной системы, знание которых позволит оптимальным образом управлять потоками сырья, запасных частей и материалов, минимизировать издержками хранения материальных ресурсов.

**Постановка задачи.** Для решения указанной задачи предположим, что производственно-экономическая система описывается одноканальной системой массового обслуживания разомкнутого типа с простейшим входным потоком интенсивности  $\lambda > 0$ . Длительность производственного цикла на изготовление каждой единицы изделий (в дальнейшем будем называть его временем обработки изделия или временем обслуживания  $\eta$ ) имеет показательное распределение с параметром  $\mu > 0$ . Обрабатывающее устройство обладает особенностью, состоящей в том, что в свободном, нерабочем состоянии, т. е. когда на предприятии нет заказов, оборудование немедленно отключается. При поступлении новых заказов оно сначала производит переналадку на выпуск новой партии изделий, а затем начинает выполнять поступившие заказы. Длительность переналадки имеет показательный закон распределения с параметром  $\nu > 0$ .

Предположим также, что оборудование может выходить из строя и восстанавливаться, причем выход из строя возможен только во время обработки деталей. Рассмотрим случай, когда система после выхода оборудования из строя и восстановления функционирует следующим образом: если оборудование выходит из строя во время работы, то изделие, находящееся на обработке, теряется. Если в момент восстановления прибора в системе нет требований, то будем предполагать, что прибор переходит в состояние свободен не готов, т. е. дополнительную профилактику прибора в данном случае производить не нужно. Будем считать, что поток отказов обрабатывающего устройства – пуассоновский, с параметром  $\chi > 0$ , а время ремонта или время восстановления имеет показательный закон распределения с параметром  $\psi_2 > 0$ .

Наряду с ремонтом оборудования, выполняемым ремонтной бригадой, есть еще одна бригада, которая независимо от первой бригады, проводит профилактику оборудования, которая начинается сразу же после того, как система освобождается от требований, причем длительность профилактики имеет показательный закон распределения с параметром  $\psi_1$ .

**Решение задачи.** Для нахождения характеристик системы – распределения совместных вероятностей того, что оборудование находится в определенном состоянии (переналадка, профилактика, восстановление или работа) и в системе имеется определенное количество требований, рассмотрим стационарный случайный процесс  $\xi(t)$ , описывающий состояние системы в момент времени  $t$ , фазовое пространство которого имеет вид  $E = \{(0, k), (1, k), (2, k), k \geq 0; (0^*, l), (2, 0^*, l), l \geq 1\}$ , где состояния

$(0, k)$  – означает, что прибор вышел из строя и восстанавливается, в системе  $k \geq 0$  требований;

$(1, 0)$  – означает, что прибор свободен – неготов;

$(1, k)$  – означает, что прибор работает и в системе  $k \geq 1$  требований;

$(0^*, k)$  – означает, что прибор находится в состоянии переналадки и в системе  $k \geq 1$  требований;

$(2, 0^*, k)$  – означает, что прибор одновременно проводит профилактику и переналадку и в системе  $k \geq 1$  требований;

$(2, k)$  – означает, что на приборе проводится профилактика и в системе  $k \geq 0$  требований.

Пусть

$$P_{ik} = P\{\xi(t) = (i, k)\}, i = 0, 1, 2; k \geq 0;$$

$$P_{0^*k} = P\{\xi(t) = (0^*, k)\}, k \geq 1;$$

$$P_{20^*k} = P\{\xi(t) = (2, 0^*, k)\}, k \geq 1$$

– стационарные вероятности состояний рассматриваемого процесса  $\xi(t)$ .

Граф состояний описанной системы имеет вид (см. рис. 1). Используя граф состояний, легко можно составить системы алгебраических уравнений для стационарных вероятностей  $P_{ik}$  состояний процесса  $\xi(t)$ . Итак, имеем следующие системы алгебраических уравнений:

$$\begin{cases} -(\lambda + \nu)P_{0^*1} + \lambda P_{0^*0} + \psi_1 P_{20^*1} = 0 \\ -(\lambda + \nu)P_{0^*2} + \lambda P_{0^*1} + \psi_1 P_{20^*2} = 0 \\ -(\lambda + \nu)P_{0^*k} + \lambda P_{0^*,k-1} + \psi_1 P_{20^*k} = 0, k \geq 2 \end{cases} \quad (1)$$

$$\begin{cases} -(\lambda + \psi_2)P_{00} + \chi P_{11} = 0 \\ -(\lambda + \psi_2)P_{0k} + \lambda P_{0,k-1} + \chi P_{1,k+1} = 0, k \geq 2 \end{cases} \quad (2)$$

$$\begin{cases} -\lambda P_{10} + \chi_1 P_{20} + \chi_2 P_{00} = 0 \\ -(\lambda + \mu + \chi)P_{11} + \nu P_{0^*1} + \psi_1 P_{21} + \psi_2 P_{01} + \mu P_{12} = 0 \\ -(\lambda + \mu + \chi)P_{1k} + \lambda P_{1,k-1} + \nu P_{0^*k} + \psi_1 P_{2k} + \psi_2 P_{0k} + \mu P_{1,k+1} = 0, k \geq 2 \end{cases} \quad (3)$$

$$\begin{cases} -(\lambda + \psi_1)P_{20} + \mu P_{11} = 0 \\ -(\lambda + \psi_1)P_{21} + \nu P_{20^*1} = 0 \\ -(\lambda + \psi_1)P_{2k} + \nu P_{20^*k} + \lambda P_{2,k-1} = 0, k \geq 2 \end{cases} \quad (4)$$

$$\begin{cases} -(\lambda + \psi_1 + \nu)P_{20^*1} + \lambda P_{20} = 0 \\ -(\lambda + \nu + \psi_1)P_{20^*2} + \lambda P_{20^*1} = 0 \\ -(\lambda + \nu + \psi_1)P_{20^*k} + \lambda P_{20^*,k-1} = 0, k \geq 2 \end{cases} \quad (5)$$

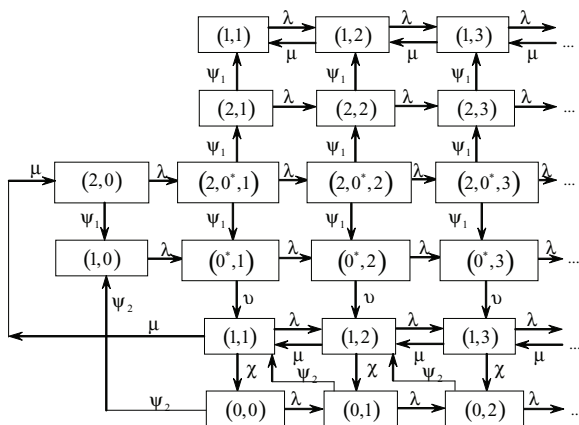


Рис. 1. Размеченный граф состояний системы



Для решения систем (1) – (5) введем производящие функции  $a_0(z) = \sum_{k \geq 0} P_{0k} z^k$ ,  $a_0^*(z) = \sum_{k \geq 1} P_{0^*k} z^k$ ,  $a_1(z) = \sum_{k \geq 0} P_{1k} z^k$ ,  $a_2(z) = \sum_{k \geq 0} P_{2k} z^k$ ,  $a_2^*(z) = \sum_{k \geq 1} P_{20^*k} z^k$ .

Умножив уравнения системы (1) на  $Z$  в соответствующих степенях, просуммировав и проведя элементарные преобразования, получаем, что

$$(\rho + \delta - \rho z) a_0^*(z) - \beta_1 a_2^*(z) = \rho z P_{10}, \quad (6)$$

$$\text{где } \rho = \frac{\lambda}{\mu}, \beta_1 = \frac{\Psi_1}{\mu}, \delta = \frac{\nu}{\mu}.$$

Аналогично, умножая (2) на  $Z$  в соответствующих степенях, суммируя полученные выражения, находим, что

$$z(\rho + \beta_2 - \rho z) a_0(z) - \gamma a_1(z) = -\gamma P_{10}. \quad (7)$$

$$\text{где } \beta_2 = \frac{\Psi_2}{\mu}, \gamma = \frac{\chi}{\mu}.$$

Из (3) легко выводим следующее соотношение  $(\rho z^2 - z(1 + \rho + \gamma) + 1) a_1(z) + \delta z a_0^*(z) + \beta_1 z a_2(z) + \beta_2 z a_0(z) = (\rho z^2 - z(1 + \gamma) + 1) P_{10} + z P_{11}$ . (8)

Из системы (4) получаем уравнение вида

$$(\rho z - \rho - \beta_1) a_2(z) + \delta a_2^*(z) = \rho z P_{20} - P_{11}. \quad (9)$$

И, наконец, из системы (5) находим, что

$$a_2^*(z) = \frac{\rho z P_{20}}{\rho + \delta + \beta_1 - \rho z}. \quad (10)$$

Выражения (6)–(10) содержат неизвестные вероятности  $P_{10}$ ,  $P_{11}$  и  $P_{20}$ . Выразим их через только одну вероятность, например  $P_{10}$ . Для этого рассмотрим систему из первых уравнений систем (2), (3), (4):

$$\begin{cases} -(\rho + \beta_2) P_{00} + \gamma P_{11} = 0 \\ -\rho P_{10} + \beta_1 P_{20} + \beta_2 P_{00} = 0, \\ -(\rho + \beta_1) P_{20} + P_{11} = 0 \end{cases}$$

решая которую находим, что

$$P_{20} = \frac{\rho(\rho + \beta_2) P_{10}}{\beta_1(\rho + \beta_2) + \gamma \beta_2(\rho + \beta_1)} = C \cdot P_{10}, \quad (11)$$

$$P_{11} = \frac{\rho(\rho + \beta_1)(\rho + \beta_2) P_{10}}{\beta_1(\rho + \beta_2) + \gamma \beta_2(\rho + \beta_1)} = C \cdot (\rho + \beta_1) P_{10}, \quad (12)$$

$$\text{где } C = \frac{\rho(\rho + \beta_2)}{\beta_1(\rho + \beta_2) + \gamma \beta_2(\rho + \beta_1)}. \quad (13)$$

Теперь с учетом полученных соотношений (11) и (12), выражения (8), (9) и (10) принимают следующий вид:

$$(\rho z^2 - z(1 + \rho + \gamma) + 1) a_1(z) + \delta z a_0^*(z) + \beta_1 z a_2(z) + \beta_2 z a_0(z) = [(\rho z^2 - z(1 + \gamma) + 1) + cz(\rho + \beta_1)] P_{10}. \quad (14)$$

$$(\rho z - \rho - \beta_1) a_2(z) + \delta a_2^*(z) = (c\rho(z - 1) - c\beta_1) P_{10}. \quad (15)$$

$$a_2^*(z) = \frac{c\rho z P_{10}}{\rho + \delta + \beta_1 - \rho z}. \quad (16)$$

Теперь, из уравнения (6), с учетом (16) находим, что

$$a_0^*(z) = \frac{\rho(1 - z) + \beta_1(1 + c) + \delta}{(\rho + \delta + \beta_1 - \rho z)(\rho + \delta - \rho z)} \rho z P_{10}, \quad (17)$$

а из (15) вытекает формула для  $a_2(z)$  вида

$$a_2(z) = \frac{(c\rho(z - 1) - c\beta_1) P_{10} - \delta a_2^*(z)}{\rho z - \rho - \beta_1}. \quad (18)$$

Для упрощения дальнейших вычислений, введем следующие обозначения:

$$d_1(z) = z(\rho + \beta_2 - \rho z), \quad d_2(z) = \rho z^2 - z(1 + \rho + \gamma) + 1, \\ d_3(z) = [cz(\rho + \beta_1) + \rho z^2 + 1 - z(1 + \gamma)] P_{10} - \delta z a_0^*(z) - \delta z a_0^*(z) - \beta_1 z a_2(z).$$

Тогда получаем следующую систему уравнений для определения  $a_0(z)$  и  $a_1(z)$ :

$$\begin{cases} d_1(z) a_0(z) - \gamma a_1(z) = -\gamma P_{10}, \\ d_2(z) a_1(z) + \beta_2 z a_0(z) = d_3(z). \end{cases} \quad (19)$$

Решая полученную систему, находим, что:

$$a_0(z) = \frac{\gamma[d_3(z) - d_2(z) P_{10}]}{d_1(z) d_2(z) + \gamma \beta_2 z}, \quad (20)$$

$$a_1(z) = \frac{d_1(z) d_3(z) + \gamma \beta_2 z P_{10}}{d_1(z) d_2(z) + \gamma \beta_2 z} \quad (21)$$

Для нахождения вероятности  $P_{10}$  воспользуемся условием нормировки

$a_0(1) + a_0^*(1) + a_1(1) + a_2(1) + a_2^*(1) = 1$ . Непосредственной подстановкой значения  $z = 1$  в равенства (16)–(18) получаем, что

$$a_0^*(1) = \frac{\delta + \beta_1(1 + c)}{(\delta + \beta_1)\delta} \rho P_{10};$$

$$a_2(1) = \frac{\delta c(\rho + \beta_1) + c\beta_1^2}{\beta_1(\delta + \beta_1)} P_{10};$$

$$a_2^*(1) = \frac{c\rho P_{10}}{\delta + \beta_1}.$$

Из первого уравнения системы (19) находим, что

$a_1(z) = P_{10} + \frac{d_1(z)}{\gamma} a_0(z)$ . Следовательно, условие нормировки принимает вид

$$P_{10} + \frac{\gamma + \beta_2}{\gamma} a_0(1) + a_0^*(1) + a_2(1) + a_2^*(1) = 1.$$

И задача сводится к вычислению величины  $a_0(1)$ . Нетрудно показать, что

$$a_0(1) = \frac{\gamma[\delta a_0^*(1) + \beta_1 a_2^*(1)]}{\beta_2(\gamma + 1 - \rho) - \rho\gamma}. \quad (22)$$

Из равенства (22) следует необходимое условие существования стационарных вероятностей состояний системы, а именно

$$\beta_2(\gamma + 1 - \rho) - \rho\gamma > 0$$

или

$$\rho < \frac{\beta_2(1+\gamma)}{\beta_2+\gamma}. \quad (23)$$

Вычислив производные функций  $a_0^*(z)$  и  $a_2(z)$ , а также их значения в точке  $z = I$ , после несложных преобразований, получаем соотношение

$$\delta a_0'(1) + \beta_1 a_2'(1) = \rho(P_{10} + a_0^*(1) + a_2(1) + a_2^*(1)).$$

Тогда условие нормировки принимает вид

$$P_{10} + \frac{\rho}{\beta_2(\gamma+1-\rho)-\rho\gamma} [P_0 + P_{10} + a_0^*(1) + a_2(1) + a_2^*(1)] + \\ + [P_{10} + a_0^*(1) + a_2(1) + a_2^*(1)] = 1,$$

где

$$a_0^*(1) + a_2(1) + a_2^*(1) = \\ = \frac{\beta_1(\delta + \beta_1)(\rho + \delta C) + C\rho(\delta^2 + \delta\beta_1 + \beta_1^2)}{\delta\beta_1 + (\delta + \beta_1)} P_{10}.$$

Обозначим через

$$K = \frac{(\gamma + \beta_2)\rho}{\beta_2(1+\gamma-\rho)-\rho\gamma},$$

$$B = \frac{\beta_1(\delta + \beta_1)(\rho + \delta C) + C\rho(\delta^2 + \delta\beta_1 + \beta_1^2)}{\delta\beta_1 + (\delta + \beta_1)}.$$

Тогда условие нормировки можно представить в виде

$$P_{10} + K(1+B)P_{10} + BP_{10} = 1.$$

Отсюда находим, что

$$P_{10} = \frac{1}{(1+K)(1+B)}.$$

Итак, нами найдены производящие функции вероятностей состояний системы и необходимое условие (23) существования стационарного распределения вероятностей состояний описанной системы. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Комплексные оценки в системе рейтингового управления предприятием / Белый А. П., Лысенко Ю. Г., Мадых А. А., Макаров К. Г. ; под общ. ред. Ю. Г. Лысенко. – Донецк: ООО «Юго-Восток, Лтд». 2003. – 120 с.

2. Омельченко В. Я., Омельченко А. П., Кузнецов В. Г. Управление материальными потоками в микроэкономике. – Севастополь: Вебер, 2003. – 263 с.

3. Демьянчук В. С., Броди С. М. Надежность обслуживаемых радиоэлектронных систем. – Киев: Вища школа, 1976. – 160 с.

4. Румянцев Н. В. Медведева М. И. Об одном подходе к определению оптимальной партии товара с учетом ненадежности оборудования // Вісн. Донец. національного ун-ту. Сер. В. – Економіка і право. Спецвипуск. – Т. 2. – Донецьк: 2006. – С. 24-31.

5. Румянцев Н. В. Медведева М. И. Об одном подходе к определению оптимальной партии товара с учетом ненадежности оборудования // Вісн. Хмельницького національного ун-ту. – № 3. – Том 1(92). – Економічні науки. Хмельницький: 2007. – С. 27-32.

## CENSORED DATA ANALYSIS WITH USING INFORMATION ABOUT SYMMETRY OF DISTRIBUTION

ZHANNA ZENKOVA

*senior lecturer, PhD*

NIKOLAY KOLYCHEV

Tomsk (Russia)

The data used at the analysis of economic indicators, engineering, biological and medical researches, can have casual character. Therefore, there is a necessity for estimation of distribution functions of random variables on which basis it is possible to construct various statistical procedures, to find values of many numerical characteristics, for example, an average or a dispersion.

Practically there is a priori information on function of distribution of an investigated random variable take place, for example, its continuity, symmetry, the moments and so forth. The source of this information are experimental conditions, theoretical conclusions, physical sense of a random variable? etc. Hence, there are questions of the account of the available additional information at construction of estimations of distribution functions, and also research of properties received thus the statistics.

The considered problem becomes even more important in case sample is incomplete, truncated or censored [1]. The data such meets in practical work often enough, especially in reliability theory, at carrying out of medical, biological, demographic, economic researches and so forth. Censoring and reduction lead to essential losses of the information, therefore necessity for attraction of additional data on distribution becomes especially actual.

Besides, carrying out of many experiments is expensive or demands a lot of time for reception of results, therefore there is a problem of attraction of aprioristic data on distribution for reduction of quantity of tests and duration of experiences.

Let  $\tau \in [0, T]$  is random value with distribution function  $F(t)$  and  $(X, I) = \{(X_1, I_1), (X_2, I_2), \dots, (X_N, I_N)\}$  is progressive left censored sample with known moment of censoring  $T_1$ .

$$\begin{aligned} &0, \text{ if } X_i \text{ is full value;} \\ &1, \text{ if } X_i \text{ is censored value.} \\ &I_i = \begin{cases} 0 \\ 1 \end{cases} \end{aligned}$$



Let's consider the following scheme of censoring: quantity of incomplete values in an interval  $[0, T_1]$  is random and numerically equal to a share  $g$ ,  $0 < g < 1$ , from number of serviceable objects in the end of an interval. Then the estimation of distribution function defined by the formula

$$\begin{aligned} 0, t < 0, \\ \frac{1}{N} \sum_{i=1}^N I_{[0,t)}(X_i) \bar{I}_i, 0 \leq t \leq T_1, \\ \frac{r}{N} + \frac{1}{(1-g)N} \sum_{i=1}^N I_{[T_1,t)}(X_i) \bar{I}_i, N_1 > 0 \\ \frac{r}{N}, N_1 = 0 \end{aligned} \quad (1)$$

where for  $i = \overline{1, N}$   $\bar{I}_i = 1 - I_i$ ,  $r$  is a number of complete full value in  $[0, T_1]$ ,  $I_A(x) = \{0: x \notin A, 1: x \in A\}$ ,  $N_1 = (N-r)(1-g)$ .

The estimation (1) is asymptotically unbiased, and

$$\begin{aligned} 0, t \notin [0, T], \\ F(t)(1-F(t)), t \in [0, T_1], \\ F(t)(1-F(t)) + \frac{g(F(t)-p)(1-F(t))}{(1-p)(1-g)}, t \in (T_1, T], \\ \sigma_c^2(t) = \{ \} \} \end{aligned}$$

where  $p = F(T_1)$ ,  $p \in (0, 1)$ ,  $NDF_N^c(t)$ . Here  $D$  is variance of random value.

## 2. $S^\alpha$ -symmetry of distribution function

For  $\tau \in R$  let determines  $S^\alpha$ -symmetry concerning the symmetry center  $\alpha$ , if distribution function  $F(t)$  satisfies to a condition:

$$F(t) = 1 - F(S(t) + 0), t \in R, \quad (2)$$

where  $S(t)$  is continuous, decreasing and  $(S)^{-1}(t) = S(t)$ ,  $S(\alpha) = \alpha$ . Here  $(S)^{-1}(t)$  is inverse to  $S(t)$ ,  $F(\alpha) = 0.5$ . Note, that if  $S(t) = 2\alpha - t$  than it is ordinary symmetry concerning a median

$$F(t) = 1 - F(2\alpha - t + 0). \quad (3)$$

**Theorem 1.** If  $F(t)$  is continuously increasing, than  $F(t)$  possesses property (2), thus for  $\alpha = F^{-1}(0.5)$ ,

$$S(t) = F^{-1}(1 - F(t)), \quad (4)$$

where  $F^{-1}(t)$  is inverse to  $F(t)$ .

Thus uniform, normal, exponential, lognormal distribution are  $S^\alpha$ -symmetrical.

## 3. Using a priory information about $S^\alpha$ -symmetry

Let is known that progressive left censored sample  $(X, I)$  is from  $S^\alpha$ -symmetrical distribution function  $F(t)$ . Than estimation of unknown  $F(t)$ ,

$$F_N^{cS}(t) = \frac{F_N^c(t) + 1 - F_N^c(S(t) + 0)}{2}, \quad (5)$$

possesses property (2), where  $F_N^c(t)$  is defined under the formula (1). Let use the substitution method for reception of estimation of an average, obtain unbiased estimation

$$\begin{aligned} \theta_N^{cS} &= \int_{-\infty}^{+\infty} t dF_N^{cS}(t) = \\ &= \frac{1}{2(r + (N-r)(1-g))} \sum_{i=1}^N (X_i + S(X_i) + 0) \bar{I}_i, \end{aligned} \quad (6)$$

where for  $i = \overline{1, N}$   $\bar{I}_i = 1 - I_i$ .

If  $g=0$ , then  $\theta_N^{cS} = \theta_N^S = \frac{1}{2N} \sum_{i=1}^N (X_i + S(X_i))$  is estimation of average for full sample without censoring. The relation of marks variance is

$$\frac{D\theta_N^{cS}}{D\theta_N^S} = \frac{1-g}{(1-0.5g)} \left( 1 + \frac{Z}{S^2} \right) < 1,$$

where  $S^2 = D\tau$ ,  $\theta = \int_0^T t dF(t)$ ,

$$Z = \int_0^T (x - \theta)(S(x) - \theta) dF(x),$$

and  $Z$  is decreases on  $x$ ,  $g$  is a share  $g$ ,  $0 < g < 1$ , of serviceable objects.

**Theorem 2.** Let  $\tau \in [0, T]$  is random value with distribution function  $F(t)$ ,  $h$  is differentiated in a point  $a = \int g(x) dF(x)$ ,  $0 < h'(a) < \infty$ ,  $\int g^2(x) dF_0(x) < \infty$ . Then estimating of parameter  $\theta$ :  $\theta = h\left(\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N g(x_i)\right)$  is asymptotical normal estimation with coefficient  $\sigma^2 = [h'(a)]^2 \int (g(x) - a)^2 dF(x)$ , i. e.  $(\theta - \theta) \sqrt{N} \in N(0, \sigma^2)$ .

That allows constructing confidential intervals for unknown average as follows

$$\theta - \frac{\sigma}{\sqrt{N}} t_\gamma < \theta < \theta + \frac{\sigma}{\sqrt{N}} t_\gamma,$$

where  $t_\gamma = \Phi^{-1}(\gamma)$  is quantile of confidence level  $\gamma$ .

## 4. Example

It is considered cost of the stocks which are in a warehouse of one of departments of some large trade enterprise of Tomsk, Russia.

The problem consisted in estimating averages of stocks and constructing confidential intervals, having only the cost of stocks in previous and some incomplete information on stocks in the current period. Thus further it was possible to specify missing data that has allowed to draw conclusions on adequacy of used models (table 1).

It has been defined that data for November is lognormal with  $\theta_{Nov} = 5032.232$  and  $\sigma_{Nov} = 8502.45$ . This information was applied for censored data on December. In the result it was obtained that mean cost  $\theta_N^{cS} = 4953.386$  and with confidence level 95%:

$$4742.56 < \theta_{Dec} < 5164.186.$$

If it was used the estimation without a priori information then  $\theta_N^c = 5062.849$  and  $4677.89 < \theta_{Dec} < 5447.849$ .

After specification of the data it has been received that true value  $\theta_{Dec} = 4768.96$ , that allows to draw conclu-

sions about improvement of estimation quality by means of attraction of the additional information. ■

Table 1

| Data for analysis                       |                      |                                         |                       |
|-----------------------------------------|----------------------|-----------------------------------------|-----------------------|
| Наименование                            | Ноябрь,<br>тыс. руб. | Декабрь (неполные данные),<br>тыс. руб. | Декабрь,<br>тыс. руб. |
| Подвес прямой (10шт)                    | 2680                 | 3640                                    | 3640                  |
| Подвес с зажимом                        | 1605                 | 1699                                    | 1699                  |
| Подвес евро                             | 17967                | 20825                                   | 20825                 |
| Профиль маячк 10мм 3м                   | 4266                 | 4168                                    | 4168                  |
| Профиль маячк 6мм 3м                    | 7648                 | 5413                                    | 5413                  |
| Профиль направл ПН 100*40мм 3м          | 506                  | 678                                     | 678                   |
| Профиль направл ПН 28*27 3м             | 26053                | --                                      | 12709                 |
| Профиль направл ПН 50*40 3м             | 1332                 | 1657                                    | 1657                  |
| Профиль направл ПН 75*40 3м             | 4005                 | --                                      | 3027                  |
| Профиль потолочн ПП 60*27 3м            | 36878                | --                                      | 33594                 |
| Профиль стоечный ПС 100*50мм 3м         | 800                  | 712                                     | 712                   |
| Профиль стоечный ПС 50*50 3м            | 1465                 | --                                      | 1886                  |
| Профиль стоечный ПС 75*50 3м            | 3857                 | 3219                                    | 3219                  |
| Соед-ль 1-уровн краб                    | 13725                | --                                      | 24466                 |
| Соед-ль профилей 2-уровн 60*27          | 1819                 | 1369                                    | 1369                  |
| Тяга к подвесу 1000мм                   | 1208                 | 2938                                    | 2938                  |
| Тяга к подвесу 250мм                    | 735                  | 554                                     | 554                   |
| Тяга к подвесу 300мм                    | 745                  | 345                                     | 345                   |
| Тяга к подвесу 500мм                    | 909                  | 1612                                    | 1612                  |
| Угол 20мм*20мм*3м сталь оцинков         | 7715                 | > 1500                                  | 7035                  |
| Угол 25мм*25мм*3м алюм                  | 2720                 | > 1500                                  | 4180                  |
| Угол 25мм*25мм*3м сталь оцинков         | 4576                 | 41                                      | 41                    |
| Удлин-ль профилей 60*27                 | 2939                 | > 1500                                  | 4651                  |
| ГВЛ влагост 2500*1200*10мм KNAUF        | 7678                 | > 1500                                  | 4478                  |
| ГВЛ влагост 2500*1200*12. 5мм KNAUF     | 181                  | 122                                     | 122                   |
| ГКЛ 1500*600*12. 5мм KNAUF (1500*600)   | 337                  | 385                                     | 385                   |
| ГКЛ 2000*1200*9. 5мм KNAUF (2000*1200)  | 336                  | 389                                     | 389                   |
| ГКЛ 2500*1200*12. 5мм KNAUF             | 839                  | 885                                     | 885                   |
| ГКЛ 2500*1200*9. 5мм KNAUF              | 4927                 | > 1500                                  | 5128                  |
| ГКЛ 2500*1200*9. 5мм Пермь              | 1176                 | 1325                                    | 1325                  |
| ГКЛ влагост 2500*1200*12. 5мм KNAUF     | 255                  | 336                                     | 336                   |
| ГКЛ влагост 2500*1200*9. 5мм KNAUF      | 678                  | 877                                     | 877                   |
| Стекломагнийевый лист 2500*1220*8мм     | 1273                 | 1171                                    | 1171                  |
| Элемент пола 1200*600*20мм KNAUF        | 147                  | 93                                      | 93                    |
| Профиль невидимый (багет) 2. 5м         | 146, 3               | 375                                     | 375                   |
| Панель потолочн Devon Eur/Artic 600*600 | 908                  | 505                                     | 505                   |
| Панель потолочн Skyfon 600*600          | 2283                 | > 1500                                  | 1508                  |
| Панель потолочн Taurus 600*600 OWA      | 2022                 | 546                                     | 546                   |
| Панель потолочн Енисей 600*600          | 62                   | 38                                      | 38                    |
| Панель потолочн Эверест 600*600 (24)    | 31471                | 33890                                   | 33890                 |
| Направляющая основн 3. 70м бел          | 4459                 | > 1500                                  | 5136                  |
| Направляющая основн 3. 70м зол          | 127                  | 96                                      | 96                    |
| Направляющая основн 3. 70м хром         | 249                  | 126                                     | 126                   |
| Направляющая промежуточн 0. 6м бел      | 26129                | 25199                                   | 25199                 |
| Направляющая промежуточн 0. 6м хром     | 429                  | 88                                      | 88                    |
| Направляющая промежуточн 1. 2м бел      | 21620                | 21976                                   | 21976                 |
| Направляющая промежуточн 1. 2м хром     | 401                  | 151                                     | 151                   |
| Уголок пристен 3м бел                   | 7910                 | > 1500                                  | 4231                  |
| Профиль AN 3м бел                       | 1340                 | 759                                     | 759                   |
| Рейка AN 135/A 4м бел                   | 761                  | 737                                     | 737                   |
| Рейка AN 85/A 3м бел                    | 1286                 | 670                                     | 670                   |
| Рейка AN 135/A 3м бел                   | 605                  | 447                                     | 447                   |
| Рейка AN 85/AC 4м бел                   | 520                  | 670                                     | 670                   |

# ПРОГНОЗИРОВАНИЕ КУРСА ДОЛЛАРА США НА ОСНОВЕ ТЕОРИИ НЕЧЕТКОЙ ЛОГИКИ КАК ОСНОВНОЙ ЭТАП УПРАВЛЕНИЯ ВАЛЮТНЫМИ РИСКАМИ

ЗДАНОВСКИЙ Я. В.

ГОНЧАРОВА В. А.

Харьков

**А**ктуальность проблемы управления валютными рисками обусловлена постоянными колебаниями на мировом валютном рынке. Без эффективного управления валютными рисками невозможно правильно ориентировать внешнеэкономическую деятельность, планировать доходную и расходную части бюджета, определять экспортные и импортные цены и т. д., разрабатывать эффективную стратегию управления, направленную на защиту экономических интересов предприятия.

Исследованию проблемы управления валютными рисками посвящены научные труды зарубежных и отечественных ученых, таких, как Дж. М. Кейнс, Дж. Ф. Маршал, М. Фридмен, Г. Вербицкая, В. Витлинский и другие. Однако многие проблемы адаптации методов оценки валютных рисков и применения инструментов для их хеджирования остаются нерешенными [1].

Целью данной статьи является выявление факторов, влияющих на формирование курса доллара США в Украине и построение модели прогнозирования курса доллара США на основе аппарата теории нечеткой логики.

Валютный риск – это возможность денежных потерь субъектов валютного рынка из-за колебаний валютных курсов. Причинами возникновения валютного риска является кратко- и долгосрочные колебания обменных курсов, которые зависят от спроса и предложения на национальном и международном валютных рынках [2, 7].

В долгосрочном периоде решающую роль играют общее экономическое положение страны, уровень производства, сбалансированность основных макроэкономических пропорций, объемы внешней торговли. Краткосрочные изменения валютных курсов являются следствием постоянных ежедневных колебаний, обусловленных частыми изменениями спроса на ту или иную валюту. Поскольку объемы внешнеэкономических операций растут, а мировой валютный рынок функционирует круглосуточно, такие временные изменения неизбежны, что является постоянным источником валютного риска.

Управление рисками – это процессы, связанные с идентификацией, анализом рисков и принятием решений, включающих максимизацию положительных и минимизацию отрицательных последствий наступления рискованных событий.

Одним из важнейших этапов является оценка валютного риска. Для этого можно использовать много

различных точных методов, например, метод Монте-Карло, исторических симуляций, наименьших квадратов, анализ временных рядов. Однако данные методы имеют ряд недостатков: не учитывают качественные параметры, не учитывают человеческий фактор, их сложно использовать в условиях неполной и нечеткой информации.

Оценить валютный риск – это фактически означает спрогнозировать курс валют на определенный период [3]. В данной работе для прогнозирования курса валют использован метод на основе экспертных оценок, позволяющий обосновать выбор показателей параметров и переменных, влияющих на формирование курса национальной валюты Украины; описывать мнения (высказывания) экспертов относительно тенденций изменения курса национальной валюты в лингвистической форме и т. д.

Подобный метод экспертных оценок предполагает прогнозирование на основе анализа ситуации, складывающейся на валютном рынке. Использование данной модели позволяет снизить ошибки в сделанных прогнозах, особенно в условиях отсутствия определенных статистических данных.

**Ч**тобы спрогнозировать курс валют, необходимо учесть большое количество разнообразных макроэкономических показателей, которые можно разделить на 2 группы, а именно: показатели, определяющие количественные параметры и характеризуют тенденции развития социально-экономической системы, и показатели, с помощью которых отражаются качественные характеристики данной системы [8]. При моделировании экономических процессов очень важно сочетание показателей обеих групп, в противном случае экономико-математическая модель не будет адекватно отражать происходящие экономические процессы. Поэтому при моделировании и прогнозировании экономических процессов объединяются в моделях как статистические, так и экспертные данные [4, 5].

К основным количественным факторам относятся следующие:

1) Объем денежной массы в обращении. Объем денежной массы в стране согласно теории рыночных активов является главным фактором, определяющим курс национальной валюты. На национальном и мировом рынке стоимость валюты тем меньше, чем больше ее будет в обращении.

2) Уровень инфляции. Чем выше уровень инфляции в стране, тем сильнее предпосылки для падения курса национальной валюты. В свою очередь, инфляционное обесценение денег вызывает уменьшение покупательной способности валюты.

3) Уровень учетной ставки. Повышая учетную ставку, государство снижает стоимость ценных бумаг и по-

вышает ставки по кредитам в коммерческих банках. Это вызывает нестабильную ситуацию на валютном рынке и может вызвать снижение курса национальной валюты.

4) Уровень валютных резервов. Чем больше валютные резервы Национального банка страны, тем большими возможностями обладает этот банк для осуществления валютных интервенций и поддержания стабильного курса национальной валюты.

5) Уровень индекса Dow Jones (Доу-Джонса). Этот сугубо американский показатель характеризует состояние экономики США, которая существенно влияет на соотношение курса доллара практически ко всем валютам мира.

6) Торговый баланс страны. Если торговый баланс ухудшается, то это является показателем того, что страна больше покупает за рубежом иностранных товаров, чем продает собственных. То есть, на валютном рынке со стороны участников торговых операций растет спрос на иностранную валюту, что создает условия для падения курса национальной валюты. Наоборот, при положительном сальдо торгового баланса возникает тенденция к повышению курса национальной валюты.

7) Объем экспорта и импорта. Экспорт является показателем эффективности функционирования экономики, определенной оценке конкурентоспособности ее продукции. Чем больше объем экспорта при постоянном объеме импорта, тем лучше условия для поддержания курса национальной валюты.

8) Чистый объем инвестиций. Чем он больше, тем лучше условия для роста экономики и стабилизации курса национальной валюты.

9) Объем ВВП. Рост объема ВВП в стране свидетельствует об улучшении экономической ситуации и является залогом стабильности национальной денежной единицы.

**К**ачественным факторам, которые влияют на формирование курса национальной валюты, относятся следующие:

1) Соотношение внутренних и внешних цен в Украине. Соотношение внутренних и внешних цен на определенные группы товаров и услуг в разных странах определяет паритет покупательной способности валюты. Паритет покупательной способности, в отличие от валютных курсов, официально не фиксируется, хотя и играет значительную роль для выяснения закономерностей динамики валютных курсов. Поэтому предложено описывать этот фактор лингвистически.

2) Состояние топливно-энергетического комплекса Украины. Использование этого фактора, влияющего на формирование валютного курса, является обоснованным, так как от уровня энергетической самообеспеченности страны зависит состояние ее экономики и стабильность национальной денежной единицы.

3) Состояние сельского хозяйства Украины. Необходимо проанализировать состояние и перспективы развития сельского хозяйства в стране и дать им оценку, потому что эта отрасль народного хозяйства в значительной степени формирует уровень национального богатства Украины.

4) Политика Национального банка Украины. Под политикой Национального банка Украины в данном случае предложено понимать методы регулирования курса национальной валюты.

5) Экономические отношения Украины с МВФ. В наше время отношения Украины с МВФ имеют большое значение, поскольку связаны с предоставлением Украине кредитов на осуществление структурных преобразований, стабилизации денежной единицы и т. д. Учет состояния отношений может быть произведен только лингвистически.

6) Экономические и политические отношения Украины с Россией. Украина и Россия являются стратегическими партнерами, и от экономической политики России в значительной степени зависит состояние платежного баланса Украины, объем экспорта отечественных предприятий и т. д. Состояние этих отношений можно определить лингвистически.

7) Внутриполитическая ситуация в Украине. Как свидетельствует мировой опыт, наиболее сильные колебания курсов валют наблюдаются до выборов и при смене власти. Эти процессы можно оценить лингвистически.

8) Возможны международные экономические действия в Украине. Например, введение экономических санкций со стороны мирового сообщества может привести к незапланированным потерям при осуществлении внешнеэкономических операций и, как следствие, к обесценению национальной валюты. И наоборот, свободная торговля будет способствовать развитию производства и, как следствие, стабилизации национальной валюты.

9) Форс-мажорные обстоятельства. Форс-мажорные обстоятельства (катастрофы, военные действия и т. д.) могут непосредственно повлиять на курс национальной валюты и также должны быть учтены.

10) Природные условия в Украине. Поскольку от природных условий страны зависит состояние сельского хозяйства, развитие промышленности и т. д., то учета этого фактора также будет целесообразным при прогнозировании курса национальной валюты.

11) Рефлексивность. Значительное влияние на величину и динамику валютного курса имеет деятельность человека, которая может быть описана в виде рефлексивных процессов. Предлагается учитывать при прогнозировании валютного курса элементы теории рефлексивности, которая заключается в том, что существует определенная взаимосвязь между мышлением участников и ситуацией, в которой они участвуют. Эта взаимосвязь может быть разбита на две функциональные зависимости: усилия участников к пониманию ситуации и влияния их умозаключений на ситуацию на валютном рынке.

Анализ факторов, влияющих на формирование курса валют, позволяет спрогнозировать динамику колебаний соотношения различных валют.

Обозначим все входящие переменные следующим образом:

$x_1$  – объем денежной массы;

$x_2$  – уровень инфляции;

$x_3$  – уровень учетной ставки;



- $x_4$  – уровень валютных резервов;  
 $x_5$  – соотношение внутренних и внешних цен в Украине;  
 $x_6$  – уровень индекса Dow Jones;  
 $x_7$  – интенсивность торговых потоков (внешне-торговый баланс);  
 $x_8$  – объем экспорта в год;  
 $x_9$  – объем импорта в год;  
 $x_{10}$  – объем инвестирования в квартал;  
 $x_{11}$  – ВВП (месяц);  
 $x_{12}$  – состояние топливно-энергетического комплекса Украины;  
 $x_{13}$  – состояние сельского хозяйства Украины;  
 $x_{14}$  – политика Национального банка Украины;  
 $x_{15}$  – экономические отношения Украины с МВФ;  
 $x_{16}$  – экономические и политические отношения Украины с Россией;  
 $x_{17}$  – внутривалютная ситуация в Украине;  
 $x_{18}$  – международные действия по отношению к Украине;  
 $x_{19}$  – рефлексивные процессы, которые самоустраиваются;  
 $x_{20}$  – рефлексивные процессы, которые самокорректируются;  
 $x_{21}$  – форс-мажорные обстоятельства (катастрофы, войны и т. д.);  
 $x_{22}$  – природные условия в Украине;  
 $x_{23}$  – период прогнозирования.

На рис. 1 представлен граф структуры модели прогнозирования курса валют, в котором показывается зависимость между входящими и исходящими показателями модели. Для упрощения процесса построения модели сведем дополнительные обобщенные лингвистические исходные параметры.

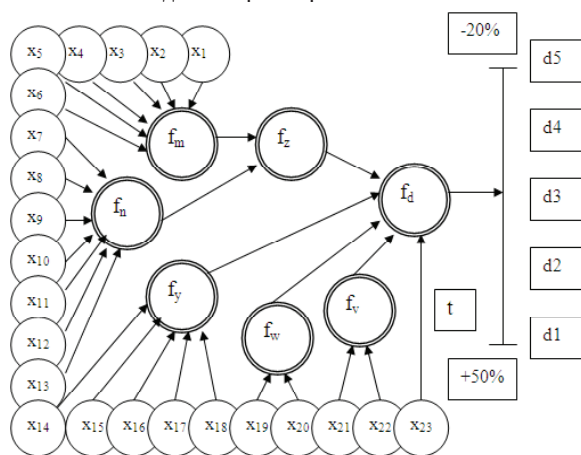


Рис. 1. Структура модели прогнозирования курса валют

В данной модели прогнозирования курса учитываются 23 показателя, которые можно объединить между собой в группы:

$Z = fz(m, n)$  – уровень экономического благосостояния;

$M = fm(x_1, x_2, x_3, x_4, x_5, x_6)$  – экономико-статистические параметры;

$N = fn(x_7, x_8, x_9, x_{10}, x_{11}, x_{12}, x_{13})$  – производственные параметры;

$Y = fy(x_{14}, x_{15}, x_{16}, x_{17}, x_{18})$  – политические параметры;

$W = fw(x_{19}, x_{20})$  – рефлексивные процессы;

$V = fv(x_{21}, x_{22})$  – природные параметры;

$T = ft(x_{23})$  – период прогнозирования;

$D = fd(z, y, w, v, t)$  – прогнозируемый показатель курса валют.

При построении модели прогнозирования валютного курса будем использовать входные количественные и входные качественные одновременно для описания входных параметров  $\{x_1, \dots, x_4, x_6, \dots, x_{11}\}$ , которые являются количественными, могут использоваться официальные статистические данные, для описания других входных параметров, кроме  $\{x_{23}\}$ , которые являются качественными, можно использовать условную балльную шкалу оценок от «0» до «100» баллов. Для входной переменной  $x_{23}$  введем термины 1, 2, 3 месяца соответственно периодам прогнозирования.

Для оценки значений обобщенных исходных параметров  $\{Z, M, N, Y, W, V\}$  будем использовать шкалу оценок от «0» до «100» баллов. При этом введем следующие обозначения: низкий (Н), ниже среднего (НС), средний (С), выше среднего (ВС), высокий (В) уровень обобщенного исходящего параметра. Определяем также характерные уровни изменения главного исходящего параметра  $D$ , подлежащего прогнозированию. Возможны изменения курса гривны Украины обозначим следующими уровнями:  $d_1$  – курс значительно возрастет (гривна подешевеет на 15-50%),  $d_2$  – курс средне возрастет (гривна подешевеет на 5-15%),  $d_3$  – курс существенно не изменится (гривна подешевеет или подорожает не более чем на 0-5%),  $d_4$  – курс средне упадет (гривна подорожает на 0-10%),  $d_5$  – курс сильно упадет (гривна подорожает на 10-20%). Приведенные уровни будем считать качественными характеристиками, которые определяют изменение курса валюты.

Математическим аппаратом модели прогнозирования является теория нечеткой логики, что позволяет формализовать причинно-следственные связи между входными и выходными переменными. Эти связи определяются с помощью специалистов (экспертов) в данной области знаний и составляют базу знаний в модели прогнозирования. На основе созданной таким образом базы знаний предлагается осуществлять моделирование и прогнозирование курса валюты Украины.

Построение модели прогнозирования валютного курса на основе нечеткой логики целесообразно осуществлять на основе следующих принципов:

1) принцип лингвистичности переменных модели (определенные входящие и исходящие параметры модели рассматриваются как лингвистические качественные переменные);

2) принцип лингвистичности высказываний (выводов) при принятии конкретных решений. Причинно-следственные связи между входящими и исходящими параметрами модели описываются человеческим языком, а затем формализуются в виде совокупности нечетких логических высказываний (выводов) типа: «если-то», «иначе» и т. п.;

3) принцип иерархичности лингвистических высказываний (заключений);

4) классификация входящих переменных (параметров) модели и построение «дерева» вывода, которое является системой вложенных друг в друга высказываний (выводов, знаний) экспертов «меньшей размерности». Это позволяет избежать трудностей, связанных с анализом и формализацией большого количества входных переменных (параметров). Соблюдение этого принципа позволяет учитывать практически неограниченное количество входных переменных, влияющих на формирование валютного курса.

Таким образом, построение модели прогнозирования валютного курса на основе использования теории нечеткой логики сводится к следующим этапам:

- 1) определение четких и нечетких входящих переменных (параметров) модели или получения лингвистических высказываний (заключений) экспертов;
- 2) построение дерева вывода;
- 3) определение границы изменения входящих переменных (параметров);
- 4) оценки лингвистических высказываний экспертов, которые принимаются за входящие переменные (параметры) модели;
- 5) создание базы знаний;
- 6) формализация базы знаний в виде нечетких логических высказываний (выводов);
- 7) построение системы нечетких логических уравнений;
- 8) выбор метода построения функций принадлежности, которые обеспечат представление количественных и качественных переменных (параметров) в виде нечетких множеств для лингвистических термов, входящих в базу знаний [10].

В нечеткой базе знаний каждая строка является нечетким правилом, которое представляет собой высказывания типа «если, то». Нечеткие правила, имеющие одинаковый исходящий параметр, объединяются между собой в уравнение с помощью слова «или».

Для получения нечеткого логического выражения (заключения) необходимо осуществить переход от лингвистических высказываний в нечеткие логические уравнения. Результатом решения системы нечетких логических уравнений является нечеткий логический вывод (совокупность значений функций принадлежности исходящего параметра модели). Переход от полученной совокупности значений функций принадлежности к значению прогнозного выходного параметра осуществляется с помощью операции дефазификации.

Дефазификация представляет собой обратное преобразование найденного нечеткого логического выражения (заключения) в выходной прогнозный параметр (переменную), подлежащий моделированию и прогнозированию.

Программная реализация модели прогнозирования осуществлена в среде MATLAB. Нечеткое моделирование в среде MATLAB осуществляется с использованием расширения Fuzzy Logic Toolbox, в котором реализованы десятки функций нечеткого вывода и нечеткой логики.

Разработанная система является иерархической. К сожалению, расширение Fuzzy Logic Toolbox, которое отвечает за нечеткое моделирование, не может одновременно проводить операции фазификация и дефазификации. Нечеткий вывод выполняется для промежуточных переменных с последующей передачей четких значений этих переменных в нечеткие системы следующего уровня иерархии. Поэтому над каждым промежуточными значениями выполняются операции фазификация и дефазификации [11].

Полгода длился эксперимент, в ходе которого было выяснено, что модель прогнозирования имеет достаточно большую степень достоверности – уровень погрешности составляет чуть менее трех процентов. На рис. 2 представлено сравнение реального и прогнозного значений курса доллара по отношению к гривне.

Сложный и ответственный этап управления валютными рисками завершен – имея информацию об уровне курса валют, можно, опираясь на него, выбирать методы управления. Их можно разделить на вну-

ДИНАМИКА КУРСА ДОЛЛАРА США К ГРИВНЕ

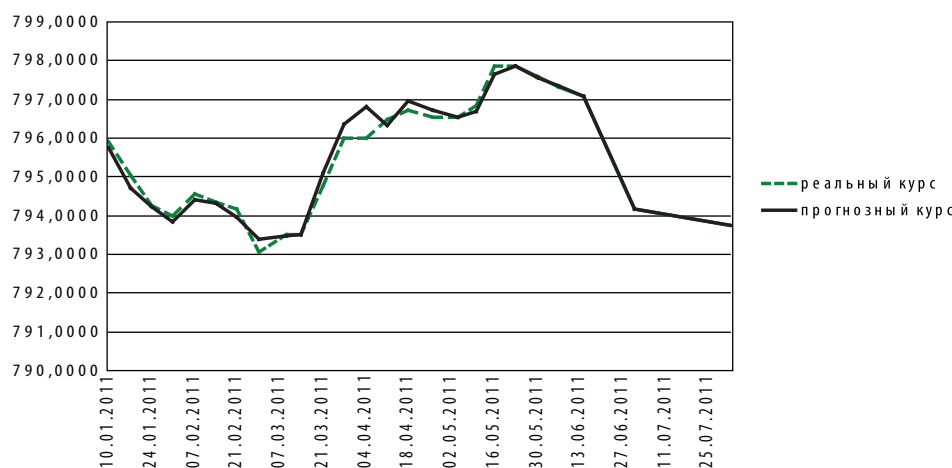


Рис. 2. Реальная и прогнозная динамика курса доллара США к гривне

тренние и внешние. К первым относится приобретение валюты в нужном объеме для закрытия валютной позиции, а также внесение валютных оговорок в экспортно-импортные контракты. Валютной оговоркой называется специальное условие, включаемое во внешнеторговые контракты с целью страхования экспортера от риска снижения курса валюты. Существует два основных вида валютной оговорки. Во-первых, установление суммы сделки в устойчивой валюте. Во-вторых, включение в контракт условия об изменении суммы сделки в той же пропорции, в которой произойдет изменение курса согласованной сторонами валюте платежа по отношению к валюте сделки. К внешним относится хеджирование – страхование риска [6, 9].

#### **Выводы**

Для эффективного управления валютными рисками в банковском учреждении необходимо составить политику управления рисками, которая будет иметь следующие разделы: цели и задачи риск-менеджмента, принципы функционирования обще банковской системы управления рисками, правила и методы оценки и управления банковскими рисками, организация работы по управлению банковскими рисками.

В мировой практике инструменты управления валютным риском используются исключительно активно. Эффективность обнаружения и оценки подобных рисков и противодействия им в значительной степени определяет успех и выживания бизнеса в условиях конкурентной борьбы.

Неучитывание валютных рисков может свести на нет все надежды ожидаемой прибыли, или же вовсе привести к значительным потерям и убыткам.

Правильное управление, основанное на достоверной информации и тщательном анализе, является частичной, а иногда и полной гарантией защиты от валютных рисков ущерба. ■

#### **ЛИТЕРАТУРА**

1. **Александрова М. М., Маслова С. О.** Гроші. Фінанси. Кредит. – К. : ЦУЛ, 2002. – 336 с.
2. **Баринев Э. А., Хмыз О. В.** Рынки: валютные и ценных бумаг. – М. : Экзамен, 2001. – 608 с.
3. **Глівенко С. В., Соколов М. О., Теліженко О. М.** Економічне прогнозування: Навчальний посібник. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Суми: Видавництво «Університетська книга», 2001. – 207 с.
4. **Гуляева О. С., Цветков И. В.** Фрактальные методы в динамике исследования валютных курсов // Сб. науч. тр. ФУС. – Тверь: ТвГУ, 2002. – С. 74 – 85.
5. **Козловський С. В.** Прогнозування валютного курсу в Україні на основі нечіткої логіки // Вісник ВПІ. – 2007. – № 3 (42). – С. 39 – 49.
6. **М. Бахчевеа.** Принципы управления валютными рисками // Консультант. – 2005. – № 11.
7. **Макаренко М. І., Маринич Т. О.** Запровадження базеля 2 в Україні та відповідні зміни в управлінні валютним ризиком для вітчизняних банків // Вісник СумДУ. Серія Економіка. – 2009. – № 1. – С. 184 – 188.
8. **Международные валютно-кредитные и финансовые отношения: Учебник / Под ред. Л. Н. Красавиной.** 3-е изд., пер. и доп. – М. : Финансы и статистика, 2005. – 576 с.
- Перепелица В.** Основные подходы к управлению рисками / В. Перепелица // Банковский вестник, – 2008. – № 7. – с. 31-36.
- Резник А. М.** Информационный анализ результатов финансового прогнозирования с использованием классификатора со случайными подпространствами / Жора Д. В., Дорошенко А. Е. // Математические машины и системы. – 2005. – №1. – С. 39 – 59.
- Штовба С. Д.** Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику. Винница: Издательство Винницкого государственного технического университета, 2001. – 198 с.

## МОДЕЛЬ ОЦІНКИ ТОЧКИ БІФУРКАЦІЇ В РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

КАСЬЯНОВА Н. В.

*кандидат економічних наук*

Донецьк

**П**роблема управління розвитком промислового підприємства в сучасних умовах полягає в тому, що можливості використання методів адаптивного управління майже вичерпані та не дозволяють ефективно функціонувати підприємствам в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Реальною можливістю виживання промислового підприємства в умовах структурної та економічної кризи є перехід в якісно новий стан, що дозволяє не адаптуватися, а змінювати зовнішнього середовище в інтересах підприємства. Розглядаючи кризу підприємства як можливість та стимул для якісної зміни об'єкту господарювання, пропонується впроваджувати управлінські дії саме в момент заострення кризових явищ та стану нерівноваги підприємства. При цьому виникає проблема не лише прогнозу-

вання нестійкості підприємства, а й визначення чинників, за допомогою яких можливо управління розвитком підприємства в точці біфуркації.

Дослідженню проблематики еволюційних та біфуркаційних процесів присвячена значна кількість наукової літератури. Брюссельська школа І. Пригожина розробляє теорію дисипативних структур [1], школа Г. Хакена досліджує процеси самоорганізації в різних системах [2], теорія катастроф, яка вивчає стрибкоподібні зміни, розвивається в роботах В. І. Арнольда [3], Т. Постона та І. Стюарта [4]. Категорії та поняття теорії самоорганізації систем стають предметом все більш широкого філософського і наукового осмислення. Огляд літератури ясно показує, що сучасні уявлення про синергетику не отримали дотепер системної інтерпретації, адекватної для створення змістовних моделей біфуркаційних процесів в економіці. Найбільш нерозглянутою залишається задача визначення ключових моментів в розвитку економічної системи будь-якого рівня.



Метою статті є моделювання оцінки точок біфуркації в розвитку підприємства.

В безпосередній близькості від точок біфуркації у відповідній системі спостерігається значне число флуктуацій і система «коливається» перед вибором з можливих шляхів розвитку, – в цьому випадку «невелика флуктуація може послужити початком еволюції в абсолютно новому напрямі, який різко змінить всю поведінку макроскопічної системи» [1]. В цей переломний момент принципово неможливо передбачити, в якому напрямі відбуватиметься подальший розвиток: чи стане стан системи хаотичним або воно перейде на новий, більш диференційований і більш високий рівень впорядкованості.

Модель оцінки станів нерівноваги підприємства включає наступні етапи:

а) визначення показника розвитку підприємства який найбільш повно відображає флуктуації економічної системи;

б) визначення факторів управління підприємства, які впливають на показник розвитку системи та визначення законів його розподілу з визначенням конкретних значень;

в) формування потенційних функцій показника розвитку підприємства відносно досягнення цілей та визначення точок біфуркації;

г) дослідження економічної природи точок біфуркації;

д) визначення можливостей управління станом нерівноваги підприємства та розробка управлінських рішень в точці біфуркації.

У якості показника розвитку крупного промислового підприємства доцільно використовувати додану вартість, як показник який найбільш повно характеризує результати господарської діяльності підприємства [5].

Дослідження нестійкості стаціонарних станів системи ефективно здійснюється методами теорії катастроф [3], яка дозволяє дати оцінку поточного стану економічного об'єкту з погляду локальної або глобальної стійкості в наочному графічному вигляді, визначити точки рівноваги на детермінованій гілці розвитку і дослідити тимчасову деформацію потенційних функцій, що дозволяє формалізувати на мікрорівні задачі управління розвитком підприємства. Сімейство функцій, що характеризують економічні процеси внутрішнього середовища підприємства, залежить від параметра, зміна якого приводить до відповідної структурно нестійкої критичної точки, яка придає цілком реальне значення. Більш того, саме ця точка входить до сімейства критичних точок і є найважливішою, оскільки з нею пов'язані якісні зміни в поведінці системи.

Для визначення математичної моделі динамічної системи з безперервним часом будемо використовувати набір величин  $x_1, \dots, x_n$ , що представляють собою показник розвитку підприємства в кожний момент часу. Математично їх можна розглядати як координати точки  $P$  в деякому просторі станів, який називають фазовим простором динамічної системи. Розмірність фазового простору визначається кількістю змінних величин. Зміні стану динамічної системи в часі відповідає рух точки  $P$

у фазовому просторі по деякій фазовій траєкторії. Якщо фазовій траєкторії  $P(t_i)$  в моменти часу  $t_i$  та  $t_{i+1}$  відповідають точки  $P(t_i)$  та  $P(t_{i+1})$ , то  $P(t_{i+1}) = g(a_1, a_2) * P(t_i)$ , де  $g(a_1, a_2)$  – гладка функція, параметри якої  $a_1$  та  $a_2$  є керуючими постійними динамічної системи. Результатом зміни  $a_1$  та  $a_2$  може бути зміна режиму функціонування системи, що, відповідно, відобразиться на виді фазових траєкторій. Сімейство фазових траєкторій при заданих параметрах  $\mu$  і  $\lambda$  утворюють фазовий портрет системи, що дає якісне уявлення про її можливу поведінку.

Для моделювання зміни стану динамічної системи використовуються диференціальні рівняння. Теорія динамічних систем і теорія біфуркації дозволяють, не інтегруючи диференціальні рівняння, визначити основні особливості поведінки досліджуваної системи [6]. Задачею аналізу математичної моделі є пошук стаціонарних рішень – особливих точок і граничних циклів, дослідження їх стійкості, та визначення областей тяжіння стійких стаціонарних режимів у фазовому просторі. Особливе значення має визначення біфуркаційних ситуацій та їх залежності від параметрів системи, при яких відбувається зміна стаціонарних режимів. Результатом цих змін може бути як підвищення ефективності роботи системи в зовнішніх умовах, що змінюються, так і її деградація. Якщо динамічна система, моделюється кінцевим числом звичайних диференціальних рівнянь, то її називають зосередженою. Якщо систему рівнянь доповнити принципом мінімаксу, то можливо суттєво зменшити кількість потенційних функцій, які аналізуються [7]. Таким чином, система диференціальних рівнянь матиме вигляд:

$$\begin{aligned} \frac{dx_n}{dt} &= F_n(x_n, a_1, a_2), \\ x_n &\rightarrow \max, \\ a_1, a_2 &\rightarrow \min. \end{aligned}$$

Оцінку станів нерівноваги промислового підприємства доцільно розглядати за показниками  $x_n/a_1$  (додана вартість яка припадає на гривню витрат на оплату праці – трудовіддача доданої вартості) та  $x_n/a_2$  (додана вартість яка припадає на гривню витрат на експлуатацію виробничого обладнання – фондовіддача доданої вартості). Обробка експериментальних даних для кожної групи показників проводиться методом найменших квадратів у вигляді потенційних функцій, що використовуються в теорії біфуркації. Отримана поліноміальна залежність дає три критичні точки, дві з яких є стійкими та одна точка, яка може стати нестійкою [3]. Процес переходу від однієї точки рівноваги до іншої називається фазовим переходом, оскільки новий стан відрізнятиметься від колишнього структурою виробничих, економічних та інших відносин.

Апробацію моделі оцінки стану нерівноваги підприємства було проведено на прикладі аналізу господарської діяльності ВАТ «Старокраматорський машинобудівний завод» за 2002-2008 рр. (см табл. ). Значення критичних точок потенційних функцій припадають на досить обмежені інтервали –  $x_n/a_1 \in [0,9574; 1,097]$  та  $x_n/a_2 \in [6,0365; 6,844]$ .

Таблиця  
Значення критичних точок для потенційних функцій

| Потенційна функція                     | Критичні точки |           |
|----------------------------------------|----------------|-----------|
|                                        | $x_n/a_1$      | $x_n/a_2$ |
| Виручка від реалізації продукції       | 0,9577         | 6,3481    |
| Повні витрати на виробництво продукції | 0,9574         | 6,3816    |
| Активи підприємства                    | 1,0970         | 6,0365    |
| Власний капітал                        | 1,0828         | 6,8440    |

Отримані результати підтверджено побудовою трендових кривих з високим ступенем апроксимації, точки нерівноваги яких співпадають з критичними точками потенційних функцій.

Для того, щоб дана математична модель відповідала канонічній катастрофі типу збірки, необхідно певним чином вибрати одиниці вимірювань всіх змінних та забезпечити дотримання ряду досить жорстких умов, а саме:

- 1) динаміка підприємства повинна описуватися гладкою функцією, тобто бути функцією змінних і належати до градієнтного типу;
- 2) вектор параметрів системи повинен мати не більше п'яти компонентів;
- 3) положеннями рівноваги системи повинно бути тільки нерухомі крапки: система не повинна мати граничних циклів, аттракторів Лоренца та інших типів рівноважних станів. Іншими словами, в такій системі можливі тільки «елементарні катастрофи».

Якщо ці умови дотримані, то безліч всіх положень рівноваги підприємства утворюють поверхню типу збірки в просторі та площини, яка визначається управляючими змінними  $a_1$  та  $a_2$ , можна вивести рівняння зв'язку між ними. За результатами розрахунків зв'язок між змінними  $a_1$  та  $a_2$  має вигляд:

$$a_2 = 5,67 a_1^{2/3} \text{ або } 27 a_1^2 - 4 a_2^3 = 0$$

Ці рівняння виходять з рівняння канонічного потенціалу для збірки  $f(x, a_1, a_2) = \frac{x^4}{4} + \frac{a_1}{2} x^2 + a_2 x$  на підставі умови, згідно якої уздовж лінії збірки повинні виконуватися рівняння  $\frac{\partial f}{\partial x} = 0, \frac{\partial^2 f}{\partial x^2} = 0$ .

За допомогою вказаних співвідношень можна отримати зазначений вище результат для  $a_1$  та  $a_2$ .

Важко оцінити поведінку системи по всій безлічі можливих траєкторій на поверхні рівноваги. Тому розглянемо такий варіант значень змінних, при якому можна зробити висновок про близькість динаміки системи до точки біфуркації. Припустимо, що вектор початкових параметрів  $a$  описується наступними значеннями: додатковий попит з боку основних покупців, що проявляється у збільшенні амортизаційних витрат на 7, 5% або  $a_1 = 2,02$  відносних одиниць і частка витрат на оплату праці  $a_2 = -0,61$  відносних одиниць (у зв'язку зі скороченням штату працівників під час кризи). Таким чином, найближча до вектора  $a$  точка на біфуркаційній кривій має координати (6, 44; 1, 03) (середнє значення по кожному інтервалу). Вектор  $v(a)$ , спрямований на досягнення точки біфуркації, має вид  $v(a) = (4, 42; 1, 64)$ .

Вектор  $v(a)$  є зміною значень параметрів  $a$ , необхідних для того, щоб перетнути біфуркаційну криву. Аналіз значень вектору  $v(a)$  показує, що описана модель підприємства, володіє майже утричі більш високої адаптуемістю по відношенню до змін  $a_1$  (тобто рівня завантаження обладнання), ніж до змін  $a_2$  (тобто витрат, які спрямовані на оплату праці).

Далі постає проблема визначення факторів, які мають найсуттєвіший вплив на результуючі показники розвитку підприємства. В процесі вирішення цієї проблеми необхідно розв'язати декілька задач:

- встановлення самого факту зв'язку між аналізованими показниками;
- вимірювання тісноти зв'язку між ними;
- виявлення і порівняльний аналіз факторів, що впливають на величину результатного показника;
- визначення не випадкового характеру виявлених зв'язків;
- кількісна оцінка впливу зміни фактору на зміну результатного показника.

Основою вимірювання зв'язків між показниками виступає матриця парних коефіцієнтів кореляції. За цією матрицею можна судити про тісноту зв'язку факторів з результативною ознакою і між собою. Хоча всі ці показники відносяться до парних зв'язків, матриця парних коефіцієнтів кореляції може бути використана для попереднього відбору факторів для включення в рівняння регресії. Не рекомендується включати в рівняння фактори, які слабо пов'язані з результативними ознаками, але тісно пов'язані з іншими чинниками.

При моделюванні функціональних систем факторів основними вимогами є наступні:

1. Фактори, що включаються до моделі, повинні реально існувати і мати конкретне фізичне значення.
2. Фактори, які входять в систему аналізу фактору, повинні мати причинно-наслідковий зв'язок з показником, що вивчається.
3. Модель фактору повинна забезпечувати вимірювання впливу конкретного фактору на загальний результат.

Для аналізу доданої вартості найбільш підходять детерміновані методи моделювання систем факторів, оскільки модель доданої вартості легко представити у формалізованому вигляді. Мета факторного аналізу доданої вартості полягає в тому, щоб показати спочатку вплив складових її елементів на підсумкову величину, а потім – вплив самої доданої вартості на інші приростні показники.

За результатами такого аналізу будується дерево факторів управління розвитком підприємства, тобто встановлюються ключові фактори управління доданою вартістю. Після того, як ключові фактори обрані та встановлена їх сопідлеглість, доцільно встановити наскільки чутливий показник доданої вартості до зміни кожного фактора. В процесі аналізу чутливості всі фактори перебираються по черзі та досліджується ефект від їх знонайменшої зміни.

Практичне значення запропонованої моделі визначення критичних точок у розвитку промислового підприємства полягає у можливості визначення оптимального моменту щодо впровадження стратегії розвитку. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Пригожин И.** Порядок из хаоса: Новый диалог человека с природой: пер. с англ. / И. Пригожин, И. Стенгерс; общ. ред. В. И. Аршинова, Ю. Л. Климентовича, Ю. В. Сачкова. – М.: Прогресс, 1986. – 432 с.

**2. Хаккен Г.** Синергетика / Г. Хаккен. – М.: Мир, 1980. – 400 с.

**3. Арнольд В. И.** Теория катастроф / В. И. Арнольд – 3-е изд., доп. – М.: Наука. Гл. ред. физ.-мат. лит., 1990. – 128 с.

**4. Постон Т.** Теория катастроф и ее приложения / Т. Постон, И. Стюарт. – М.: Мир, 1980, – 608 с.

**5. Касьянова Н. В.** Джерела розвитку машинобудівних підприємств України // Н. В. Касьянова. – Управління розвитком: Зб. наук. ст. – Харків: ХНЕУ, № 7, 2006. – с. 96-98

**6. Андронов А. А.** Теория колебаний. / А. А. Андронов, А. А. Витт, С. Э. Хайкин – 2-е изд., перераб. и дополн. Н. А. Железцовым. – М.: Физматгиз, 1959. – 915 с.

**7. Быстрый Г. П.** Неравновесные системы: целостность, эффективность, надежность / Г. П. Быстрый, Д. В. Пивоваров. – Свердловск: Изд-во Уральского ун-та, 1989. – 192 с.

## АНАЛИЗ МИРОВЫХ ТЕНДЕНЦИЙ И ИХ ВЛИЯНИЕ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

ЗИРКО Е. В.

Харьков

Развитие рынка труда Украины обусловлено общими тенденциями развития мирового рынка труда, а следовательно проблемы, возникающие в процессе его функционирования не могут быть решены в отрыве от общемировых тенденций. Согласование механизмов государственного регулирования и механизмов саморегулирования на рынке труда и его составляющих требует учета, как особенностей современного экономического и социального развития Украины, так и накопленного мирового опыта их регулирования в условиях глобализационных процессов [1]. В связи с этим для понимания процессов, происходящих в мировой экономике, а также для выбора на этой основе соответствующего вектора развития национального рынка труда и формирования соответствующего механизма его регулирования необходимо исследование мировых тенденций развития социально-трудовых отношений.

Существенный вклад в исследование проблем, связанных с определением интеграционных векто-

ров реализации международного сотрудничества и развития мирового рынка труда, сделали известные ученые Б. Баласса, А. Жирицкий, Х. Злотник, И. Ивахнюк, В. Ионцев, Ю. Макогон, Б. Олин, А. Поручик, Н. Ридванов, Р. Робсон, А. Филиппенко, Э. Хекшер, Р. Цвильов, А. Шнырков и др. [2]. Несмотря на большой объем работ, посвященных исследованию мирового рынка труда, для Украины остается актуальным анализ тенденций развития отечественного рынка труда в разрезе мировых тенденций развития рынков труда.

Учитывая это, целью данной статьи является исследование современных тенденций функционирования экономики и рынка труда в мире и в Украине.

Функционирование рынка труда Украины и состояние социально-экономического развития страны взаимосвязаны между собой, следовательно, целесообразно провести анализ основных макроэкономических показателей стран мира, в т. ч. Украины, который позволит определить основные тенденции присущие современному состоянию этих взаимоотношений. По данным международных организаций, которые были опубликованы в конце 2010 г. [3, с. 3], мировая экономика начала сокращаться в четвертом квартале 2008 года (рис. 1).

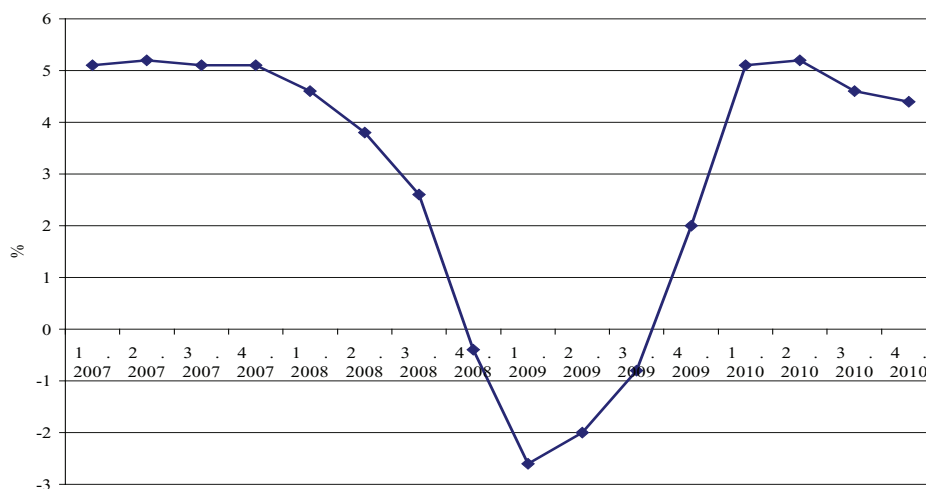


Рис. 1. Ежеквартальные темпы роста ВВП 60 стран мира в период экономического спада, 1 квартал 2007 – 4 квартал 2010



Основным показателем функционирования экономики является размер и темпы роста ВВП страны. По данным базы данных МВФ о ежеквартальном росте ВВП 60 стран (на долю которых приходится почти 90% мирового ВВП) к третьему кварталу 2009 года темпы снижения стали умеренными, но 48 из 60 экономик, как и раньше, продолжают сокращаться. Согласно оценкам МВФ, мировой ВВП сократился на 0,6 в. п. в 2009 году. В целом в 2010 году, мировая экономика выросла на 4,8%, однако, оценки роста во второй половине 2010 года свидетельствуют о заметном замедлении экономической активности.

Что касается функционирования экономики Украины, то здесь следует отметить большие колебания показателя ВВП по кварталам (рис. 2).

Первые признаки экономического спада в мире соответствуют 1 кварталу 2008 г., в Украине же спад произошел в 4-м квартале 2008 г. Более информативным показателем для макроэкономического анализа счита-

ется ВВП на душу населения и темпы роста физического объема ВВП в расчете на одного человека. На рис. 3 представлена динамика этих показателей в Украине за 1996-2009 гг.

Анализируя рис. 2, 3, можно сделать вывод о том, что до 2008 г. показатель ВВП в расчете на душу населения имел тенденцию к росту, в 2009 г. наблюдается незначительное снижение данного показателя, которое было обусловлено мировым финансово-экономическим кризисом. Абсолютная величина ВВП в расчете на душу населения в 2009 г. в сравнении с 2008 г. снизилась на 663 грн или 3,2%, однако, что касается индекса физического объема ВВП в расчете на душу населения (то есть без учета изменений цен) снижение за этот период составило 14,4%, что говорит о падении реального объема ВВП Украины. Информативным показателем для сравнения состояния социально-экономического развития Украины с другими странами мира является размер ВВП по паритету покупательной способности на душу

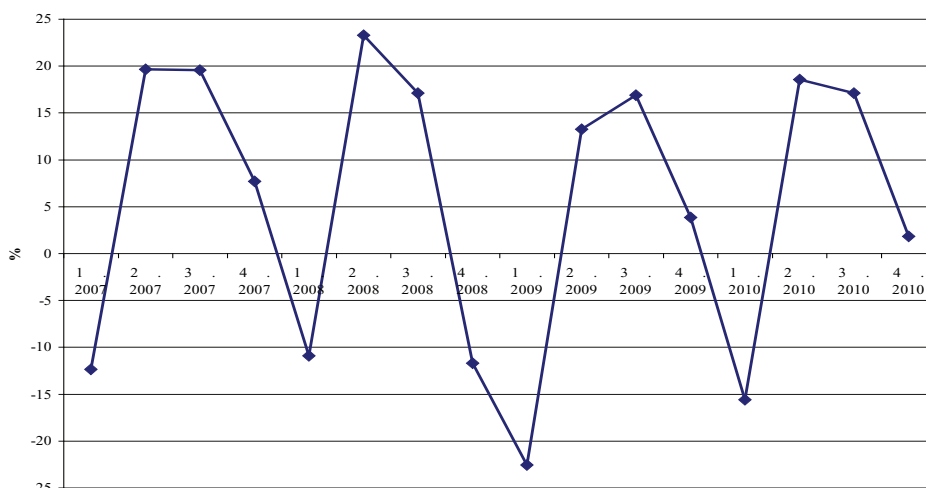


Рис. 2. Ежеквартальні темпи росту ВВП України в період економічного спада, 1 квартал 2007 – 4 квартал 2010

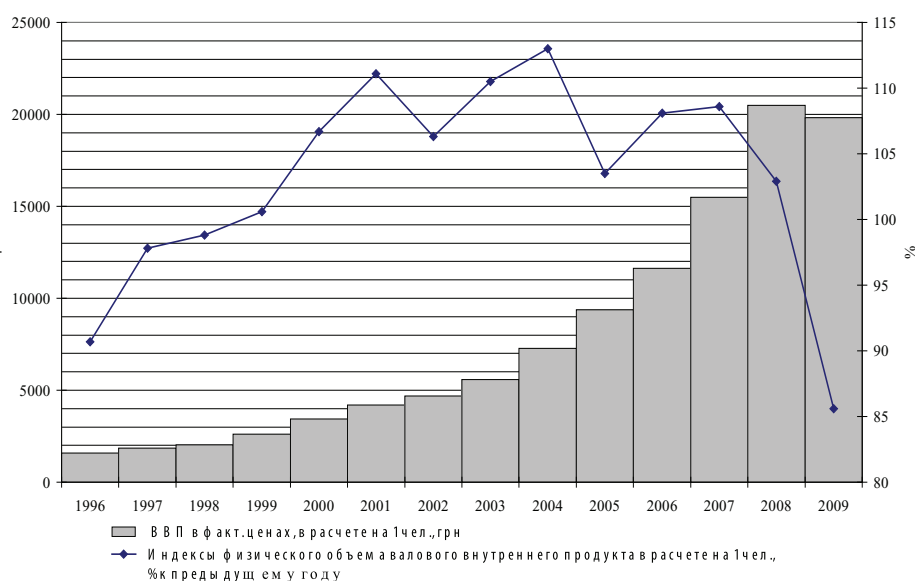


Рис. 3. Динаміка ВВП в розрахов на душу населення і цінні темпи росту фізичного об'єму ВВП в розрахов на душу населення

населения. По данным МВФ [4] в 2010 г. Украина среди 182 стран занимала 100 место по размеру ВВП по ППС на душу населения, который составлял 6655 дол. США. Для сравнения – средний показатель в мире составляет 13579 дол. США, Беларусь занимает 62 место (13864 дол. США), РФ – 51 (15807 дол. США). Украина по этому показателю находится рядом с такими странами как Намибия (6945 дол. США), Гайана (6893 дол. США), Туркменистан (6597 дол. США), Ангола (6412 дол. США).

**С**тепень развития экономических отношений в государстве имеет непосредственное влияние на показатели занятости, безработицы и эффективности труда. На рис. 4 представлена динамика производительности труда и занятости в мире и в регионах в 2007 и 2009 гг.

Рис. 4 позволяет оценить влияние кризиса на показатели производительности труда и заработной платы. В мире одновременно с увеличением занятости на протяжении 2009 года наблюдается снижение производительности труда на 1, 4 п. п. по сравнению с увеличением на 3, 3% в 2007 году. В развитых странах и государствах Европейского Союза в 2009 году занятость и производительность труда снизились, а влияние на уровень занятости было более существенным, чем на производительность труда. В отличие от этого, в Центральной и Юго-Восточной Европе (не члены ЕС) и СНГ, как занятость, так и производительность снизились в 2009 году, при этом влияние на производительность труда было намного более значительным. В Восточной Азии, Южной Азии и Северной Африке, темпы роста занятости и производительности остались положительными в 2009 году. В Юго-Восточной Азии и Тихоокеанском регионе, Латинской Америке и Карибском регионе, на Ближнем

Востоке и в Африке южнее Сахары рост производительности труда было отрицательным в то время как рост занятости оставался положительным.

Таким образом, можно сделать вывод, что мировой экономический спад наиболее сильное отрицательное влияние оказал на эффективность трудовой деятельности в странах центральной, Юго-восточной Европы и СНГ, что безусловно имеет негативные последствия как для экономической, так и для социальной сферы государств. Поэтому лаг в три квартала между мировыми изменениями и последующими изменениями в экономике Украины может позволить Украине заранее реагировать на эти изменения и формировать соответствующую экономическую политику, предотвращая тем самым возможные негативные последствия. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Міненко В. Л.** Державне регулювання ринку праці в умовах глобалізації економіки: теорія та практика: [монографія] / В. Л. Міненко; Х.: ХарРІНАДУ «Магістр», 2009. – 202 с.

2. **Корчевська Л. О.** Інтеграція України до світового ринку праці через використання трудового потенціалу. – автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – Донецьк. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://referatu.net.ua/referats/7569/165712/?page=0>.

3. Global employment trends 2011. The challenge of a jobs recovery. / International Labour Office. Geneva [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms\\_150440.pdf](http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/@dgreports/@dcomm/@publ/documents/publication/wcms_150440.pdf).

4. Report for Selected Countries and Subjects / World Economic Outlook Database, October [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2010/02/weodata/weorept.aspx>.

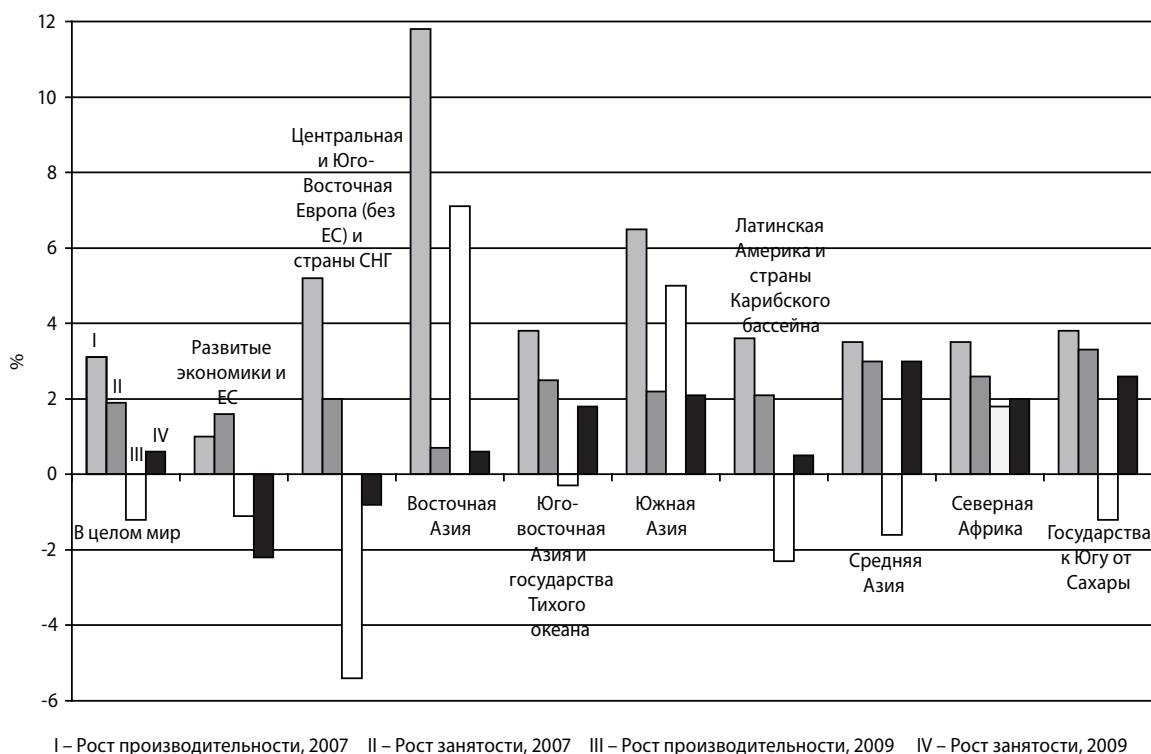


Рис. 4. Динамика производительности труда и занятости, в мире и в регионах, 2007 и 2009 гг. [3]

# ДИНАМІКА ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ВАЛЮТНОГО РИНКУ

СТЬОПОЧКІН А. І.

аспірант

Донецьк

**Постановка проблеми.** Інтенсифікація процесів глобалізації та відокремлення фінансового сектору економіки від реального призвели до збільшення кількості непідкріплених кредитних грошей та обумовили виникнення кризових явищ у соціальній та виробничій сферах на міжнародному рівні.

Сучасні проблеми ліквідності міжнародної валютної системи, на засадах «повної монетизації» з використанням єдиної ведучої валюти, потребують додаткового дослідження у сфері взаємодії між конкурентними валютами та валютних пар союзників. Це дозволить виявити динаміку та тенденції розвитку міжнародного валютного ринку, як головної складової світової фінансової системи, а також сформулювати напрямки його подальшого трансформування.

**Аналіз останніх досліджень.** Прийняття Ямайської валютної системи, призвело до збільшення об'ємів валютних операцій на міжнародному валютному ринку, а безпосередньо валюти почали відігравати роль товару. Основоположниками теорії конкурентної валюти вважаються Б. Клейн та Ф. Хайек. Питання конкуренції між валютами також досліджено в працях провідних вітчизняних та зарубіжних вчених та практиків М. Кастельса, О. Пруського [4], О. Буториної [3]. Проте, однією з невирішених частин проблеми залишається питання подальшої трансформації міжнародного валютного ринку на засадах конкуренції між валютами та валют-союзників.

**Ціль статті.** Сучасний етап розвитку міжнародного валютного ринку характеризується нестачею ліквідності головної конвертованої валюти світу долару США у поєднанні з одночасною кризою в сфері міжнародних фінансів. У зв'язку з цим, ціллю дослідження є формування ефективних принципів трансформування міжнародної валютної системи на засадах конкуренції між валютами та валютних пар союзників.

**Основні результати дослідження.** В сучасних умовах глобалізації, світова економічна система є складним механізмом прямих і зворотних зв'язків, котрі об'єднують національні економіки окремих держав та їх угруповання. Цей процес супроводжується постійним зміцненням економічних зв'язків між складовими та обумовлює тенденцію від дискретних структур до інтегрованого всесвітнього господарства. Збільшення залежності національних економічних систем від стану світового реального та фінансового секторів економіки призводить лише до зростання диспропорцій між країнами з перехідною економікою, країнами, котрі розвиваються та країнами, що мають статус розвинутих [3, 4].

Це також супроводжується, відділенням фінансового сектору економіки від реального та глобальною лібералізацією фінансових ринків та міжнародних трансакцій.

Інтенсифікація процесів фінансової глобалізації та інтеграції національних економічних систем в єдине світове господарство потребує ієрархічної класифікації, де узагальнюючими результат господарської діяльності та стану національних економік, служать наступні індикатори: об'єм валового внутрішнього продукту (ВВП), динаміка приросту ВВП, ВВП на душу населення, ВВП за паритетом купівельної спроможності. Таким чином, у якості індикатору розвитку світової економічної системи можна вважати світовий ВВП. Згідно статистичним даним Всесвітнього Банку (ВБ), за досліджуваний період з 1998 р. по 2010 р. світовий ВВП зріс на 100, 37% (табл. 1).

Таблиця 1

**Тенденція зростання світової економіки [1]  
(Світовий валовий внутрішній продукт,  
млрд дол. США та %)**

| Рік     | Світовий валовий внутрішній продукт, млрд дол. США | Темпи приросту до попереднього, % | Темпи приросту до базисного 1998 р., % |
|---------|----------------------------------------------------|-----------------------------------|----------------------------------------|
| 1998    | 29762, 16                                          | -0, 28                            | 0, 00                                  |
| 1999    | 30868, 42                                          | 3, 72                             | 3, 72                                  |
| 2000    | 31851, 03                                          | 3, 18                             | 7, 02                                  |
| 2001    | 31676, 89                                          | -0, 55                            | 6, 43                                  |
| 2002    | 32857, 25                                          | 3, 73                             | 10, 40                                 |
| 2003    | 36985, 74                                          | 12, 56                            | 24, 27                                 |
| 2004    | 41716, 15                                          | 12, 79                            | 40, 17                                 |
| 2005    | 45110, 57                                          | 8, 14                             | 51, 57                                 |
| 2006    | 48916, 81                                          | 8, 44                             | 64, 36                                 |
| 2007    | 54416, 80                                          | 11, 24                            | 82, 84                                 |
| 2008    | 59753, 59                                          | 9, 81                             | 100, 77                                |
| 2009    | 57317, 99                                          | -4, 08                            | 92, 59                                 |
| 2010    | 59634, 48                                          | 4, 04                             | 100, 37                                |
| Середнє | 43143, 68                                          | 5, 60                             | 44, 96                                 |

Згідно аналізу темпів приросту світового ВВП до попереднього року (%), кризовими для світової економічної системи були 1998 р. з падінням на 0, 28%, 2001 р. з результатом у -0, 55% та 2009 р., де падіння складало рекордні для даного показника 4, 08% зниження. Середні темпи приросту світового ВВП до попереднього року за досліджуваний період склали 5, 6% та відповідно середні темпи приросту до базисного 1998 р. склали 44, 96%. Цей результат забезпечується збільшенням кількості грошової маси головної конвертованої валюти світу долару США, що обумовлено зростанням об'ємів кредитних коштів для підтримки світової економічної системи в кризові періоди.

Таким чином, збільшення об'ємів світової економіки відбувалося в період з 2002 по 2008 рр., де зростання склало рекордні 81, 85% відносно 2002 р. Це свідчить про досягнення критичного рівня розвитку світової економічної системи. Відносно приросту до базисного 1998 р., пік зростання припадає на 2008 р. з результатом у 100, 77%, що на 0, 40% більше за результат 2010 р.

**З**більшення об'ємів світового ВВП дозволяє говорити про поступове посилення національних економік країн з перехідною економікою та країн, що розвиваються. Проте, збільшення залежності їх стану від можливостей розвитку реального сектору на міжнародному рівні та потенціалу розвинутих країн для імпортування, що супроводжується теоретичним збільшенням об'ємів міжнародної торгівлі. Це обумовлює збільшення об'ємів необхідних операцій з обміну національних валют на головні конвертовані валюти світу задля здійснення міжнародних розрахунків (рис. 1). Даний факт у поєднанні зі стійкою тенденцією до інтеграції національних економічних систем у світовий економічний простір супроводжуються необхідністю постійного удосконалення валютних відносин, що, у свою чергу, обумовлює зворотний зв'язок між необхідністю удосконалення принципів

функціонування міжнародного валютного ринку (МВР) та економічним зростанням світової економіки.

Темпи зростання об'ємів міжнародного валютного ринку значно вищі за темпи зростання світового валового внутрішнього продукту (рис. 1). За досліджуваний період світовий ВВП зріс на 100, 37%, а об'єм МВР зріс на 160, 71%. У кризовому 2001 році, доля МВР від світового ВВП впала на 23, 77%, це свідчить про зменшення міжнародного товарообігу, що призвело до значного зменшення об'ємів міжнародних розрахунків. Згідно статистики, кризові явища 2009 р., призвели до збільшення долі МВР від світового ВВП на 53, 88% у 2010 р. відповідно до цього показника у 2001 р. Це обумовлено, відокремленням фінансового сектору економіки від реального та збільшенням спекулятивних операцій здійснюваних на МВР, що призводить до поступової дестабілізації світової економічної системи.

Сучасний міжнародний валютний ринок володіє рядом інструментів, котрі представляють собою наступну систему поділену на дві категорії: валютні угоди та деривативи. Проте на міжнародному валютному ринку найбільший об'єм займають валютні угоди, а саме: валютні угоди «спот», форвардні валютні угоди «аутрайт» та валютні угоди «своп» (рис. 2).

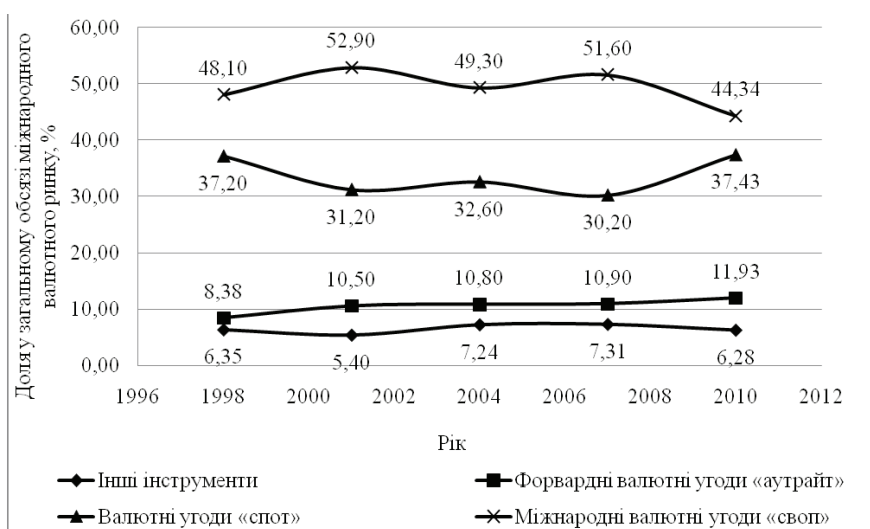


Рис. 1. Темпи зростання відповідно до базисного 1998 р. [2], %

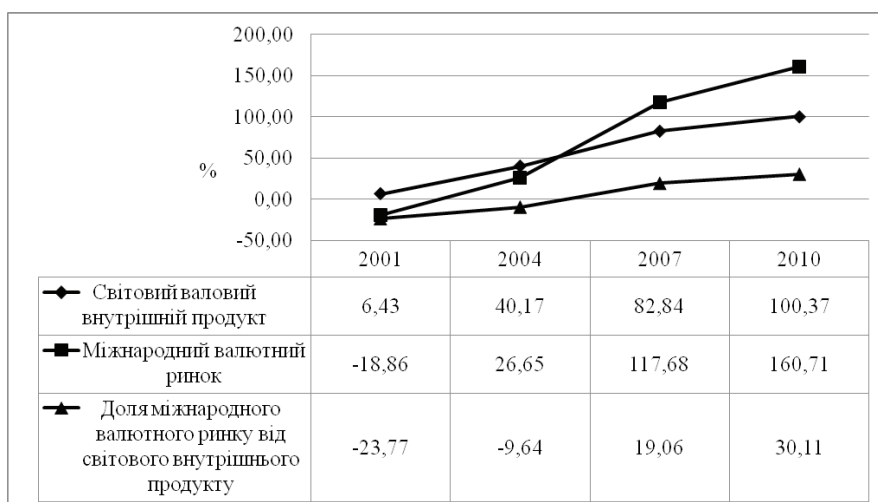


Рис. 2. Тенденції зростання/зниження інструментів міжнародного валютного ринку від загального об'єму в середньоденному за квітень, %



Згідно результатів аналізу (рис. 2), динаміку частки об'єму міжнародного валютного ринку, котрий припадає на форвардні валютні угоди є доволі млявою, проте, зі стійкою тенденцією до зростання: у 2001 р. приріст відносно 1998 р. склав 2, 12% до загального обсягу операцій; у 2004 р. відповідно до 2001р. даний показник склав 0, 30%; у 2007 р. відносно 2004 р. спостерігається подовження позитивної тенденції, з показником у 0, 10%, що обумовлено збільшенням об'ємів спекулятивних операцій «спот» та «своп» на фоні зростання світової економіки; у 2010 р. відносно 2007 р. даний показник склав 1, 03% та досяг рівня у 11, 93% від загального об'єму операцій здійснюваних на міжнародному валютному ринку.

**Ф**інансова криза 2009 р. була спричинена збільшенням спекулятивних операцій з метою отримання прибутку на протязі всього досліджуваного періоду та поступовим виведенням частки капіталу з фінансового ринку для його диверсифікації. Проте, результат 2010 р. у поєднанні зі зростанням світової економіки можна вважати лише спробою виходу з кризи. Заходи, які були прийняті для поліпшення стану світової фінансової системи не мають під собою довгострокового підґрунтя та провокують лише короткострокове покращення.

Згідно з тенденціями, зображеними на рис. 2., можна стверджувати про певну конкуренцію між валютними угодами «спот» та «своп». Проте, під час досліджуваного періоду спостерігається переважаюча частка валютних угод «своп» у загальному обсязі здійснюваних операцій. Це обумовлено використанням даного виду інструментів валютного ринку для забезпечення міжбанківських та позабіржових форвардних угод. Відтак, різниця між валютними угодами «своп» та «спот» у 1998 р. склала 10, 90%; у 2001 р. спостерігається збільшення розриву до рівня у 21, 70%; у 2004 р. спостерігається звуження до рівня 16, 70%, що частково обумовлено підвищенням частки форвардних угод «аутрайт» з результатом у 10, 80% та значним підвищенням у даний рік частки інших інструментів до рівня 7, 24% (на 0, 89% відносно 1998 р. та на 1, 94% відносно 2001 р.); у 2007 р. спостерігається розрив у 21, 40%, що на 0, 30% менший за результат 2001 р.; у 2010 р. спостерігається значне збільшення частки валютних угод «спот» до рівня 37, 43%, що є новим максимумом за досліджуваний період та на 0, 23% більше за результат 1998 р. (попередній максимум). На фоні цього, частка валютних угод «своп» у 2010 р. досягає нового мінімуму з результатом у

44, 34%, що на 3, 76% менше за результат 1998 р. Це свідчить про повернення капіталу фінансових організацій на міжбанківські ринки валют, а також, про приплив частого капіталу для здійснення спекулятивних операцій з метою отримання прибутку.

**Т**аким чином, одним з факторів глобальної інтеграції фінансових ринків є збільшення спекулятивного руху фінансових потоків, де під впливом збільшення ліквідності міжнародних валют, спостерігається дестабілізація між реальним та фінансовим секторами економіки. У цих умовах фінансові організації, спочатку засновані для протидії валютного ризику, такі як фонди, які використовують техніку хеджування, стали основним інструментом глобальної фінансової інтеграції. Впродовж досліджуваного періоду спостерігається поступове зменшення частки дилерів у загальному об'ємі міжнародного валютного ринку на користь фінансових інститутів (табл. 2).

У 2010 р. частка дилерів знизилась на 24% відносно базисного 1998 р. та становила 38, 9% від загального обсягу. Згідно даним, спостерігається тенденція до збільшення частки інших фінансових інститутів, що говорить про їх зацікавленість у стрімко зростаючому міжнародному валютному ринку відносно фондового та інших фінансових ринків капіталу. Це обумовлено низькими витратами на здійснення торгів й високу рентабельність. Таким чином, частка інших фінансових інститутів у 2010 р. зросла на 28, 1% відносно базисного 1998 р. Зростання даної категорії учасників міжнародного валютного ринку за періодами до попереднього склало: 8, 3% у 2001 р., 4, 9% у 2004 р., 7, 5% у 2007 р. та 7, 4% у 2010 р.

Згідно статистичним даним, валюти за часткою в об'ємі операцій на міжнародному валютному ринку розташовані в такому порядку (табл. 3).

Це дозволяє віднести до категорії міжнародних валют канадський долар (5, 30%), швейцарський франк (6, 40%) та австралійський долар (7, 60%); до категорії ключових валют: фунт стерлінгів (12, 90%), японську єну (19, 00%); до домінуючих євро (37, 00%) та долар США (84, 90%). Різне зниження у 2001 р. частки інших валют на 46, 0% є результатом введення євро у 1999 р. Це дозволило об'єднати низку національних валютних систем створивши єдину сильну валюту. Проте, на даний момент, відіграти позиції у долара США вона є не спроможною, що обумовлено процесом доларизації національних економік починаючи з прийняття Бреттон-Вудської угоди.

Таблиця 2

Глобальний зовнішньоторговельний обіг валютного ринку за контрагентами, середньоденний за квітень<sup>1</sup>, [2]млрд дол. США та %

| Контрагент               | 1998      |       | 2001      |       | 2004      |       | 2007      |       | 2010      |       |
|--------------------------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|-----------|-------|
|                          | Кількість | %     | Кількість | %     | Кількість | %     | Кількість | %     | Кількість | %     |
| дилери                   | 961       | 62,9  | 719       | 58,0  | 1018      | 52,6  | 1392      | 41,9  | 1548      | 38,9  |
| інші фінансові інститути | 299       | 19,6  | 346       | 27,9  | 634       | 32,8  | 1339      | 40,3  | 1900      | 47,7  |
| нефінансові інститути    | 266       | 17,4  | 174       | 14,0  | 276       | 14,3  | 593       | 17,8  | 533       | 13,4  |
| Загалом:                 | 1527      | 100,0 | 1239      | 100,0 | 1934      | 100,0 | 3324      | 100,0 | 3981      | 100,0 |
| Місцеві                  | 698       | 45,7  | 525       | 42,4  | 743       | 38,4  | 1274      | 38,3  | 1395      | 35,0  |
| Міжнародні               | 828       | 54,2  | 713       | 57,5  | 1185      | 61,2  | 2051      | 61,7  | 2586      | 65,0  |

<sup>1</sup> з поправкою на місцеві та транскордонні операції для вилючення подвійного рахунку; через неповноту звітності, компоненти не завжди складають суму загальної кількості.

Розподіл валют за часткою в загальному об'ємі міжнародного валютного ринку [2], %

| Місце на кінець 2010 р. | Найменування валюти        | Рік    |        |        |        |        |
|-------------------------|----------------------------|--------|--------|--------|--------|--------|
|                         |                            | 1998   | 2001   | 2004   | 2007   | 2010   |
| 1                       | долар США (USD)            | 86,80  | 89,90  | 88,00  | 85,60  | 84,90  |
| 2                       | Євро (EUR)                 | ***    | 37,90  | 37,40  | 37,00  | 39,10  |
| 3                       | Японська єна (JPY)         | 21,70  | 23,50  | 20,80  | 17,20  | 19,00  |
| 4                       | Фунт стерлінгів (GBP)      | 11,00  | 13,00  | 16,50  | 14,90  | 12,90  |
| 5                       | Австралійський долар (AUD) | 3,00   | 4,30   | 6,00   | 6,60   | 7,60   |
| 6                       | Швейцарський франк (CHF)   | 7,10   | 6,00   | 6,00   | 6,80   | 6,40   |
| 7                       | Канадський долар (CAD)     | 3,50   | 4,50   | 4,20   | 4,30   | 5,30   |
| Інші валюти             |                            | 66,90  | 20,90  | 21,10  | 27,60  | 24,80  |
| Загалом <sup>1</sup> :  |                            | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 | 200,00 |

<sup>1</sup>Тому що дві валюти беруть участь в кожній операції, сума процентних часток окремих валют становить 200% замість 100%.

3 поправкою на місцевий та транскордонний міждилерський подвійний рахунок.

Розрив між частками євро та долару США за роками склав: у 2001 р. – 52,0%; у 2004 р. 50,6%; у 2007 р. – 48,4%, у 2010 р. – 45,8%, що складає 22,9% від загального об'єму міжнародного валютного ринку. Проте, сьогоденний американський іпотечний борг – є індикатором, який провокують виникнення глибокої системної кризи світової фінансової системи. Звести до мінімуму вірогідність виникнення даної кризи, зараз може дозволити лише жорстка реструктуризація економіки США, проте її проведення суперечить інтересам міжнародної еліти (Франція, Великобританія, Німеччина, Італія, Японія, Канада, США), та кредиторів самої Америки у короткостроковій перспективі. Таким чином, доларизація національних економік, переважання долару США в об'ємі міжнародних розрахунків та прив'язка цін до його курсу сировинних ринків, боргових платежів, торгових та кредитних угод забезпечує стійкі позиції долару США у середньостроковій перспективі (на ближчі 10–15 років). Кожна з країн світової еліти, зараз залежать від вартості долару США на міжнародному ринку валют, тому його забезпечення й існування є важливим для продовження стійкого економічного розвитку. Проте, в довгостроковому тренді дана валюта не зможе виконувати свої функції у повному обсязі. Тому трансформування міжнародного валютного ринку у перспективі є неминувим

чим та може бути засноване на засадах теорії конкуренції між валютами та валютними парами союзниками.

Обсяг міжнародного валютного ринку за валютними парами (табл. 4), дозволяє виявити залежність між валютами та побудувати вірогідну схему подальшого розвитку існуючих зв'язків між світовими валютами. Об'єм валютної пари долар США та Євро починаючи з 2001 року займає лідируючі позиції: у 2001 р. цей показник склав 30%, у 2004 р. – 28%, у 2007 р. – 27% та у 2010 р. відповідно 28%. Конкуренція між двома сучасними провідними валютами доларом США та євро є однією з найбільших в сучасних умовах міжнародного валютного ринку.

Міжнародні економічні відносини між державами світу, дозволяють виробити ряд спостережень, котрі демонструють залежність національних економік від курсу валют-союзників. Таким чином, валютні курси за наступними валютними парами USD/CAD, USD/JPY, USD/CHF, AUD/USD забезпечують прогноз тенденції валютного курсу за валютним парами GBP/USD, EUR/USD. У зв'язку з тим, що EUR та GBP є валютами-союзниками, великий крос-курс між ними не є вигідним Британії та Європейському Союзу, а отже, пробиття ними своїх рівнів опору та підтримки в один бік провокує зниження USD по відношенню до AUD.

Таблиця 4

Обсяг міжнародного валютного ринку за валютними парами на квітень [2], млрд дол. США та %

| Валютна пара                                 | 2001      |     | 2004      |     | 2007      |     | 2010      |     |
|----------------------------------------------|-----------|-----|-----------|-----|-----------|-----|-----------|-----|
|                                              | Кількість | %   | Кількість | %   | Кількість | %   | Кількість | %   |
| долар США (USD) / Євро (EUR)                 | 372       | 30  | 541       | 28  | 892       | 27  | 1101      | 28  |
| долар США (USD) / Японська єна (JPY)         | 250       | 20  | 328       | 17  | 438       | 13  | 568       | 14  |
| долар США (USD) / Фунт стерлінгів (GBP)      | 129       | 10  | 259       | 13  | 384       | 12  | 360       | 9   |
| долар США (USD) / Австралійський долар (AUD) | 51        | 4   | 107       | 6   | 185       | 6   | 249       | 6   |
| долар США (USD) / Швейцарський франк (CHF)   | 59        | 5   | 83        | 4   | 151       | 5   | 168       | 4   |
| долар США (USD) / Канадський долар (CAD)     | 54        | 4   | 77        | 4   | 126       | 4   | 182       | 5   |
| долар США (USD) / інші                       | 193       | 16  | 300       | 16  | 612       | 18  | 705       | 18  |
| Євро (EUR) / Японська єна (JPY)              | 36        | 3   | 61        | 3   | 86        | 3   | 111       | 3   |
| Євро (EUR) / Фунт стерлінгів (GBP)           | 27        | 2   | 47        | 2   | 69        | 2   | 109       | 3   |
| Євро (EUR) / Швейцарський франк (CHF)        | 13        | 1   | 30        | 2   | 62        | 2   | 72        | 2   |
| Євро (EUR) / інші                            | 22        | 2   | 44        | 2   | 123       | 4   | 162       | 4   |
| Інші валютні пари                            | 28        | 2   | 50        | 3   | 139       | 4   | 149       | 4   |
| Загалом валютні пари                         | 1239      | 100 | 1934      | 100 | 3324      | 100 | 3981      | 100 |

Таким чином, вбачаючи певні закономірності в теорії конкурентних валют та валютних пар союзників майбутня схема міжнародного валютного ринку може виглядати таким чином (рис. 4).

Проте, наведена схема є лише спробою прогнозування трансформаційних процесів міжнародного валютного ринку при збереженні сучасних тенденцій. Сама ідея валют пар союзників дозволяє зробити припущення, що в подальшому влада країн емітентів та міжнародне співтовариство буде реально вбачати необхідність трансформування валютного ринку та зробить це збільшивши об'єм на ринках саме конкурентної валюти до долару США – євро.

**Висновки.** Поступове збільшення світової економіки потребувало збільшення кількості грошової маси домінуючої конвертованої валюти світу долару США. Це забезпечило стрімкий розвиток найбільшого на сьогодні міжнародного ринку – ринку валют. Проте вивід капіталу з реального сектору у більш ризиковану

спекулятивну діяльність на фінансових ринках призвів до появи кризових явищ в світовій економіці та збільшенню непідкріплених кредитних ресурсів. За цих умов, для відновлення рівноваги необхідно провести трансформування сучасної міжнародної валютної системи в амбівалентний валютний ринок на засадах конкуренції між валютами та валютами-союзниками. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. The World bank, база даних [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/>.

2. Triennial Central bank Survey. Report on global foreign exchange market activity in 2010 / Monetary and Economic Department. – December 2010.

3. Буторина О. В. Международные валюты: интеграция и конкуренция / О. В. Буторина – М. : Издательский Дом «Деловая литература», 2003. – С. 120-145.

4. Пруський О. Конкуренція євро-долара та можливості застосування золота у світовій валютній системі / Пруський О. – Вісник ТАНГ, 2005. – №2

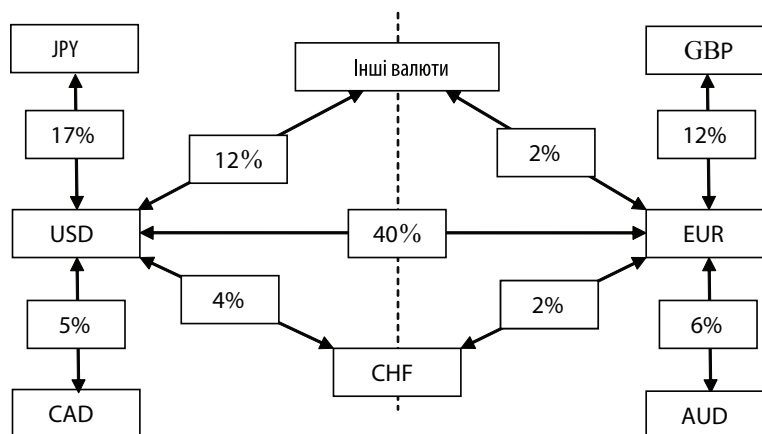


Рис. 4. Майбутня схема міжнародного валютного ринку (прогноз, %)

## ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ В СНИЖЕНИЕ ЭНЕРГОЁМКОСТИ ВАЛОВОГО РЕГИОНАЛЬНОГО ПРОДУКТА

**АФАНАСЬЕВ Н. В.**

*кандидат экономических наук*

**САЛАШЕНКО Т. И.**

*аспирант*

**Харьков**

Экономика Украины характеризуется высоким уровнем энергоёмкости валового внутреннего продукта, который более чем в 2 раза превышает среднемировое значение [1]. В соответствии с Национальным докладом о состоянии и перспективах реализации государственной политики энергоэффективности в 2008 году [2] причины сложившейся ситуации заключаются в специализации национального хозяйства на высокоэнергоёмких видах экономической деятельности и в отсутствии существенных изменений в направлении

модернизации технико-технологической базы национального хозяйства. Однако энергоёмкость валового продукта существенно отличается по регионам Украины, что не позволяет однозначно судить об уровне их энергоэффективности. Главными факторами, которые влияют на разные значения энергоёмкости валового продукта регионов, также можно назвать различие в объемах экономической деятельности, специализации промышленности, степени модернизации и обновления регионального хозяйства.

**Целью статьи** является определение зависимости между инвестициями в повышение энергоэффективности и энергоёмкостью валового регионального продукта, а также определение оптимального объема инвестиций в экономику высокоэнергоёмких регионов.

Авторами данного исследования ранее [3] было предложено под энергетической эффективностью понимать характеристику социально-экономической систе-



мы, которая определяет её возможность к извлечению максимально полезного результата от использования топливно-энергетических ресурсов в условиях ограниченности научно-технических знаний, информации, а также материальных и трудовых ресурсов. Считается целесообразным проводить оценку и анализ эффективности добычи, потребления, распределения топливно-энергетических ресурсов в их взаимосвязи. В рамках данной статьи исследуются отдельные аспекты эффективности потребления топливно-энергетических ресурсов в региональном разрезе.

**В**экономических исследованиях наиболее распространённым и нередко единственным показателем энергоэффективности потребления считается энергоёмкость валового продукта [1, 2, 4, 5]. Как известно, энергоёмкость валового продукта характеризует потребление топливно-энергетических ресурсов на единицу произведенного продукта и является обратным показателем энергоэффективности: снижение энергоёмкости валового продукта оценивается как более рациональное и бережное потребление топливно-энергетических ресурсов, которое способствует сохранению и восстановлению природной среды. Однако в системе социально-экономических отношений сохранение природной среды не является приоритетным направлением деятельности, поскольку не связано с максимизацией прибыли и удовлетворением материальных потребностей человека, поэтому возникает необходимость определения других преимуществ снижения энергоёмкости продукта, которые будут стимулировать к сохранению природной среды. Следовательно, авторы считают целесообразным с позиции концепции устойчивого развития выделить экономические, социальные и экологические преимущества низкой энергоёмкости валового продукта (табл. 1). Комплексное понимание всех отмеченных в табл. 1 преимуществ обуславливает стремление социально-экономической системы к снижению энергоёмкости её совокупного продукта.

Решение проблемы повышения энергоэффективности через снижение энергоёмкости валового продукта тесно связано с обновлением и модернизацией социально-экономической системы и зависит от объёма инвестиций. Так, по мнению Маляренко В. А., достичь существенного снижения потребления топливно-энергетических ресурсов в Украине (на 25 – 30%) возможно лишь благодаря внедрению капиталоемких мероприятий [6]. Как считают авторы данной статьи, большинство инвестиций, в которых нуждается экономика Украины, необходимы для технико-технологической модернизации национального хозяйства и не являются целенаправленным вложением средств в энергосберегающие проекты. Однако, через физическую и моральную изношенность технико-технологической базы национального хозяйства, любые внедряемые проекты по модернизации и обновлению приводят к повышению энергоэффективности социально-экономической системы в целом. Следовательно, целенаправленно или нет, привлечение инвестиций способствует снижению энергоёмкости валового внутреннего продукта национальной экономики.

**И**сходя из этого, авторы предлагают показатель энергоэффективности инвестиций. Данный показатель возможно определить через отношение объёма инвестиций к объёму потребления первичных топливно-энергетических ресурсов. Как и энергоёмкость валового продукта, инвестиции на единицу потребленных топливно-энергетических ресурсов необходимо считать локальным показателем эффективности потребления топливно-энергетических ресурсов. Предложенный показатель можно считать классическим показателем эффективности согласно ресурсному подходу [7], поскольку происходит сопоставление результатов (привлеченных инвестиций) и ресурсов (потребленных первичных топливно-энергетических ресурсов). Таким образом, показатель энергоэффективности инвестиций (инвестиции на единицу потребленных топливно-энергетических ресурсов) характеризует

Таблица 1

**Преимущества низкой энергоёмкости валового продукта для социально-экономической системы**

| Группа преимуществ | Преимущества                                                                                                                | Способ проявления преимуществ |
|--------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------|
| 1. Экономические   | 1. 1 Сокращение расходов на создание валового продукта и увеличение добавленной стоимости в социально-экономической системе | Прямой                        |
|                    | 1. 2 Развитие высокотехнологических производств, которые требуют меньших расходов топлива и энергии                         | Косвенный                     |
|                    | 1. 3 Повышения энергетической независимости социально-экономической системы                                                 | Косвенный                     |
| 2. Экологические   | 2. 1 Уменьшение вредного воздействия на природную среду (сокращение выбросов CO <sub>2</sub> )                              | Косвенный                     |
|                    | 2. 2 Уменьшение вредного воздействия на здоровье человека (сокращение выбросов NO <sub>x</sub> и SO <sub>x</sub> )          | Косвенный                     |
| 3. Социальные      | 3. 1 Долгосрочное удовлетворение энергетических и связанных с ними потребностей населения                                   | Косвенный                     |
|                    | 3. 2 Сокращение затрат населения и увеличения сбережений                                                                    | Косвенный                     |

направленность социально-экономической системы на обновление и модернизацию технико-технологической базы в направлении снижения потребления топливно-энергетических ресурсов, а увеличение инвестиций на единицу потребленных топливно-энергетических ресурсов означает увеличение энергоэффективности социально-экономической системы.

В табл. 2 представлена оценка инвестиций на единицу потребленных топливно-энергетических ресурсов по регионам Украины за 2006 – 2008 гг.

**Таблица 2**

**Энергоэффективность инвестиций в регионы Украины, тыс. грн / т усл. т.**

| № п/п | Регион (область)  | 2006 г. | 2007 г. | 2008 г. |
|-------|-------------------|---------|---------|---------|
| 1     | АР Крым           | 2,22    | 3,55    | 4,32    |
| 2     | Винницкая         | 0,68    | 1,19    | 1,47    |
| 3     | Волинская         | 1,87    | 3,21    | 3,98    |
| 4     | Днепропетровская  | 0,58    | 0,86    | 1,12    |
| 5     | Донецкая          | 0,34    | 0,47    | 0,65    |
| 6     | Житомирская       | 1,15    | 2,01    | 3,08    |
| 7     | Закарпатская      | 1,93    | 2,68    | 2,87    |
| 8     | Запорожская       | 0,56    | 0,91    | 1,14    |
| 9     | Ивано-Франковская | 0,30    | 0,54    | 0,90    |
| 10    | Киевская          | 1,46    | 2,79    | 3,64    |
| 11    | Кировоградская    | 1,81    | 2,84    | 3,46    |
| 12    | Луганская         | 0,30    | 0,49    | 0,52    |
| 13    | Львовская         | 1,04    | 1,62    | 2,17    |
| 14    | Николаевская      | 1,70    | 2,14    | 2,58    |
| 15    | Одесская          | 2,10    | 3,18    | 2,01    |
| 16    | Полтавская        | 0,36    | 0,55    | 1,17    |
| 17    | Ровненская        | 1,17    | 1,60    | 2,12    |
| 18    | Сумская           | 0,62    | 1,11    | 1,40    |
| 19    | Тернопольская     | 1,04    | 1,91    | 2,77    |
| 20    | Харьковская       | 0,87    | 1,40    | 1,40    |
| 21    | Херсонская        | 1,87    | 3,42    | 5,35    |
| 22    | Хмельницкая       | 1,13    | 1,89    | 2,96    |
| 23    | Черкасская        | 0,95    | 1,25    | 1,58    |
| 24    | Черновицкая       | 2,38    | 4,16    | 7,04    |
| 25    | Черниговская      | 0,78    | 1,28    | 1,59    |

Исходя из табл. 2, самые низкие значения инвестиций на единицу потребленных топливно-энергетических ресурсов имеют Луганская, Донецкая и Ивано-Франковская области (заметим, что отмеченные регионы имеют наибольшие значения энергоёмкости ВРП).

В рамках исследования авторы руководствовались предположением о зависимости между энергоёмкостью ВРП и инвестициями на единицу потребленных топливно-энергетических ресурсов: увеличения последнего вызывает сокращение энергоёмкости ВРП.

Статистический анализ данных позволил сделать выводы о логнормальном законе распределения случайных величин. Следовательно, для исследования была выбрана степенная зависимость между показателями. На рис. 1 представлена зависимость между инвестициями на единицу потребления топливно-энергетических ресурсов ( $x$ ) и энергоёмкостью ВРП ( $y$ ) за 2006–2008 гг.

Исходя из представленной на рис. 1 зависимости и коэффициента детерминации можно утверждать

о высокой степенной зависимости энергоёмкости ВРП от инвестиций на единицу потребленных топливно-энергетических ресурсов: высокий уровень энергоэффективности инвестиций имеют регионы с низким уровнем энергоёмкости ВРП. Следовательно, можно сделать выводы, что увеличение инвестиций на единицу топливно-энергетических ресурсов влечет сокращение энергоёмкости ВРП.

Выведенная зависимость может служить основой расчета необходимого объема инвестиций при формировании стратегии энергоэффективности региона. Задачей исследования было определить необходимый объем инвестиции в экономику региона для достижения энергоёмкости ВРП мирового уровня.

Для повышения эффективности потребления топливно-энергетических ресурсов по регионам Украины до мирового уровня, энергоёмкость ВРП должна соответствовать значению 0,097 т усл. т. / тыс. грн. Исходя из однофакторной степенной модели, показатель инвестиции на единицу потребленных топливно-энергетических ресурсов в регионе должен составлять 2,88 тыс. грн / т усл. т.

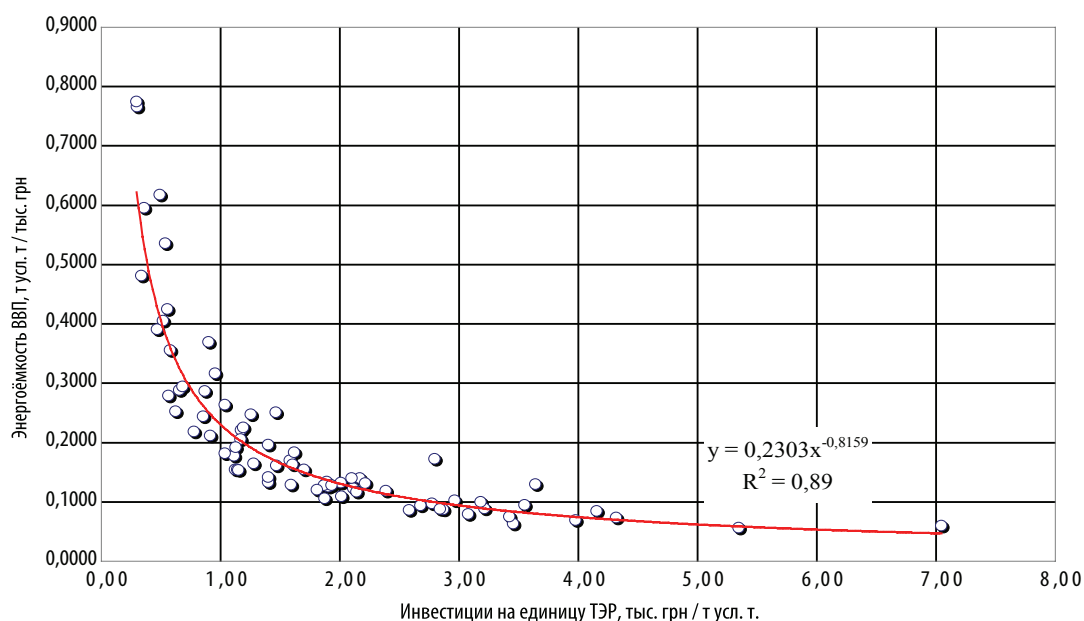
В рамках исследования были рассмотрены следующие альтернативы повышения энергоэффективности потребления:

- 1) снижение энергоёмкости ВРП за счет увеличения валового продукта при неизменных объемах потребления топливно-энергетических ресурсов;
- 2) снижение энергоёмкости ВРП за счет снижения потребления топливно-энергетических ресурсов;
- 3) снижение энергоёмкости за счет снижения энергопотребления на 30% и увеличения ВРП.

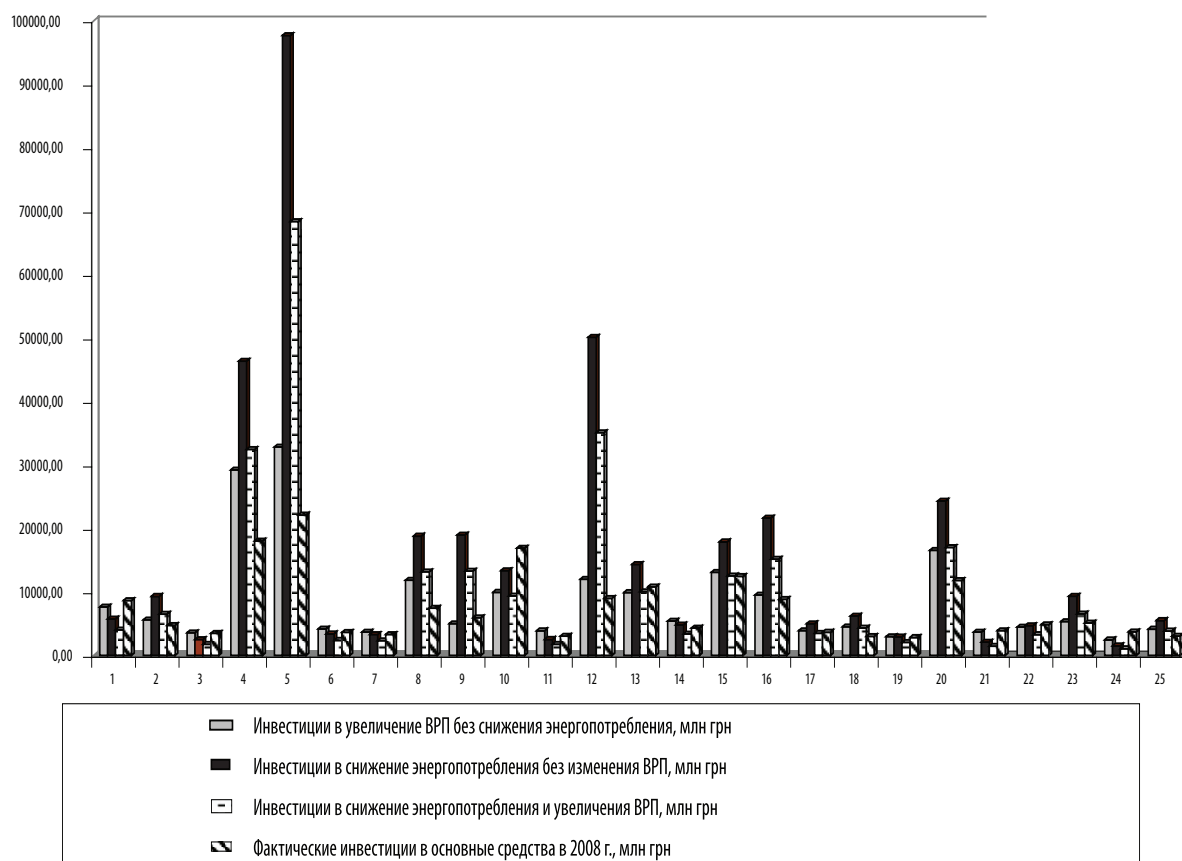
На рис. 2 представлено инвестиции в снижение энергоёмкости ВРП за счет отмеченных факторов. Номера на рис. 1 соответствуют номеру региона в табл. 2.

Визуальный анализ рис. 2 позволяет сделать вывод о необходимости существенного увеличения инвестиций, которые позволят достичь среднемировых значений энергоёмкости валового продукта в экономику Днепропетровской, Донецкой, Луганской, Ивано-Франковской, Запорожской, Полтавской и Харьковской областей.

Неизмеримо высокий объем инвестиций в снижение энергопотребления Днепропетровской, Донецкой и Луганской областей свидетельствует о том, что единственно возможным вариантом снижения энергоёмкости данных регионов является их перепрофилирование на менее энергоёмкие виды экономической деятельности. Для Ивано-Франковской, Запорожской, Полтавской и Харьковской областей оптимальным вариантом инвестирования является компромисс между ростом валового продукта неэнергоёмких видов экономической деятельности и снижением энергопотребления за счет внедрения энергосберегающих проектов (альтернатива 3). При этом на 1 т усл. т сэкономленных топливно-энергетических ресурсов необходимо дополнительно привлечь инвестиций: для Ивано-Франковской области – 3,7 тыс. грн, для Запорожской области – 2,92 тыс. грн, для Полтавской области – 2,8 тыс. грн, Харьковской области – 2,06 тыс. грн Согласно авторским оценкам Дудолад А. С.,



**Рис. 1 Зависимость энергоёмкости ВРП от инвестиций на единицу потребленных топливно-энергетических ресурсов**



**Рис. 2 Оптимальный объем инвестиций для снижения энергоёмкости валового продукта регионов Украины**

Колбушкина Ю. П., Костина Ю. Д., «на 1 грн, вложенную в энергосбережение, приходится 5 – 8 грн экономии при покупке топливно-энергетических ресурсов» [8, с. 103], что делает стратегию энергоэффективности экономически привлекательной для данных регионов.

Таким образом, в статье предлагается показатель энергоэффективности инвестиций как локальный

показатель эффективности потребления топливно-энергетических ресурсов. Целесообразность расчета данного показателя обусловлена изношенностью технико-технологической базы регионального хозяйства и необходимостью её обновления. В результате исследования было выявлено степенную зависимость между показателями энергоёмкостью ВРП и энерго-

ефективністю інвестицій для регіонів, а також визначено оптимальний рівень інвестицій в економіку регіонів України виходячи із середньомірового рівня енергоємності ВРП. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Статистичні дані Міжнародного Енергетичного Агентства [Електронний ресурс] – режим доступу: <http://www.iea.org/stats/prodresult.asp?PRODUCT=Indicators>.

2. Енергоефективність як ресурс інноваційного розвитку: Національна доповідь про стан та перспективи реалізації державної політики енергоефективності у 2008 році / С. Ф. Єрмолов, В. М. Геєць, Ю. П., Яценко, В. В. Григоровський, В. Е. Лір та ін. – К.: НАЕР. – 2009. – 93 с.

3. **Афанасьєв М. В.** Оцінка енергоефективності з позиції концепції стійкого розвитку / М. В. Афанасьєв, Т. І. Салашенко // Економіка і менеджмент: Матеріали І Міжнародної конференції молодих вчених ЕМ-2010. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – с. 198-199.

4. Энергетические индикаторы МЭА: Энергетическая информация и статистика. Проект по обучению и содействию. Семинар для новых независимых государств / П. Каззола [Электронный ресурс] – МЭА: Департамент энергетических технологий – 2006. – Режим доступа: <http://www.iea.org/work/2006/nis/Cazzola.pdf>

5. ДСТУ 2420-94 «Енергоощадність. Терміни та визначення» – Чинний від 01.01.1996 р. – К. – 1994. – 19 с.

6. **Маляренко В. А.** Энергозбереження – пріоритетний напрям розвитку і вдосконалення комунальної енергетики / В. А. Маляренко // Интегрированные технологии и энергосбережение. – № 3. – 2006. – С. 19 – 29

7. **Раяцкас Р. Л.** Проблемы определения социально-экономической эффективности производства / Р. Л. Раяцкас, Л. П. Чяканавичюс // Экономика и математические методы, 1983. – Том XIX. – вып. 6. – С. 1091 – 1099.

8. **Дудолад А. С.** Энергетика качества жизни: Монография / А. С. Дудолад, Ю. П. Колбушкин, Ю. Д. Костина. – Х.: ИД «ИНЖЭК». – 2008. – 208 с.



## ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ АКТИВІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ РЕГІОНУ

ПАЖИНА С. Л.

*аспірант*

Харків

**Вступ.** Активізацію інвестиційної діяльності регіону слід розглядати як системний процес, який потребує постійної підтримки з боку державних та місцевих органів влади. Даний процес має містити в собі дві основні складові:

- організаційну складову, що дозволяє дослідити та визначити перелік функцій та організаційну структуру місцевих органів влади, які займаються управлінням інвестиційної діяльності в регіоні;
- економічну складову, яка визначає економічні шляхи до активізації інвестиційної діяльності регіону.

Таким чином, актуальними є питання подальшого удосконалення або розробки ефективних механізмів активізації інвестиційної діяльності регіону.

**Постановка завдання.** За тих умов, що активізацію інвестиційної діяльності регіону пропонується розглядати з позицій організаційної та економічної складових (підсистем), для досягнення цієї мети доцільно сформулювати організаційно-економічний механізм активізації інвестиційної діяльності регіону (ОЕМА).

Основними рисами цього механізму є:

- 1) гармонійне поєднання в механізмі різних організаційної та економічної підсистем, які мають свої функціональні особливості, цільову спрямованість та інструментарій вирішення завдань;
- 2) механізм має бути спрямоване на досягнення мети функціонування та створення передумов активізації інвестиційної діяльності всіх суб'єктів господарювання регіону;
- 3) дія або комплекс дій, які виконуються механізмом мають бути цілком формалізованими та визначеними.

На підставі наведеного вище під організаційно-економічного механізмом активізації інвестиційної діяльності регіону в дослідженні будемо розуміти симбіоз організаційних та економічних цілей, стимулів і дій, спрямованих на активізацію інвестиційної діяльності регіону.

Розробка організаційно-економічного механізму повинна здійснюватися шляхом розробки економічної та організаційної підсистем механізму.

**Результати.** Розробка економічної підсистеми ОЕМА.

Структура економічної складової ОЕМА представлена за допомогою концептуальної схеми, що містить комплекс зв'язаних блоків (рис. 1).

Кожен з запропонованих блоків ОЕМА має свою цільову спрямованість, а реалізації їх разом дозволяє досягти синергійного ефекту для активізації інвестиційної діяльності регіону. Розгляне сутність кожного блоку економічної складової ОЕМА.

**Блок 1** – «Дослідження інвестиційної активності регіону – інвестиційного клімату».

В процесі своєї діяльності регіон розвивається по різних сферах – сферах життєдіяльності. Кожна зі сфер має свої, притаманні тільки їй, особливості, однак результати діяльності в кожній сфері вкупі відображають інвестиційний клімат регіону. Тобто інвестиційний клімат регіону є процесом, що синтезує у собі результати діяльності по кожній сфері життєдіяльності. Дослідження інвестиційної активності регіону базується на методиці оцінки інвестиційного клімату регіону, що дозволяє отримати кількісний показник інвестиційної активності регіону.

**Блок 2** – «Дослідження інвестиційних можливостей регіону – інвестиційного потенціалу».

Кожний регіон має свої геополітичні особливості, які виражаються в географічному положенні, природних



**Рис. 1. Концептуальна схема економічної складової OEMA**

ресурсах, населенні, економічній спеціалізації тощо. Всі ці особливості формують можливості для здійснення інвестиційної діяльності. Як зазначалося вище, об'єктивні умови, що формують можливості для розвитку інвестиційної діяльності регіону, носять назву інвестиційного потенціалу. Цільовою спрямованістю даного блоку є формування показника інвестиційного потенціалу та його оцінка. Для досягнення цієї мети запропоновано методику діагностики інвестиційного потенціалу регіону.

**Блок 3 – «Дослідження продуктивності використання потенціалу».** Інвестиційний потенціал відображає можливості для інвестиційної діяльності в регіоні, однак в більшості випадків не досягається повне його використання, що зумовлено як об'єктивними, так і суб'єктивними причинами. Для виявлення цих диспропорцій в використанні інвестиційного потенціалу необхідно обґрунтувати чинники, які відображають продуктивність його використання, проаналізувати фактори, що впливають на продуктивність та оцінити показники продуктивності використання інвестиційного потенціалу регіону. На вирішення цих завдань спрямована методика дослідження продуктивності використанні інвестиційного потенціалу регіону.

**Блок 4 – «Розробка політики (стратегічних та тактичних заходів) активізації інвестиційної діяльності регіону».** Оцінка продуктивності використання інвестиційного потенціалу на підставі аналізу інвестиційного клімату дозволяє визначити шляхи збільшення продуктивності та сформулювати політику активізації інвестиційної діяльності регіону на підставі композиції стратегій активізації, що містять генеральні напрямки активізації

та тактик активізації, за допомогою яких дотримується реалізація стратегій та поглинання збурень зовнішнього та внутрішнього середовища.

Реалізація економічної складової OEMA дозволяє розробити політику активізації інвестиційної діяльності регіону, однак реалізацію цієї політики займаються органи державної влади та місцевого самоврядування. Тому ефективна реалізація політики неможлива без розробки організаційної складової OEMA.

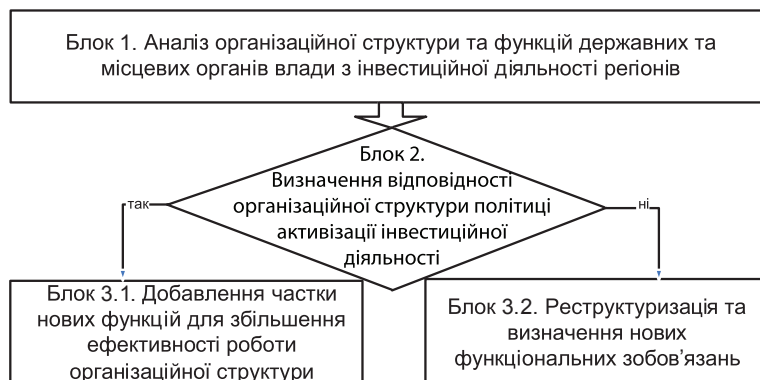
#### **Розробка організаційної складової OEMA.**

Структура організаційної складової OEMA представлена за допомогою концептуальної схеми рис 2.

Основною функцією організаційної складової OEMA є створення передумов ефективної реалізації політики активізації інвестиційної діяльності регіону за допомогою формування нової/удосконаленої організаційної структури суб'єкта управління регіоном або формування його нових функціональних обов'язків. В зв'язку з цим в концептуальну схему організаційної складової включено три основних блоки. Розглянемо їх більш детально.

**Блок 1 – «Аналіз організаційної структури та функцій державних та місцевих органів влади з інвестиційної діяльності регіонів».** Цільовою спрямованістю даного блоку є визначення органів, які займаються розробкою та реалізацією політики інвестиційної діяльності регіону. Алгоритм реалізації цієї мети наведений на рис. 3.

За тих умов, що управління регіоном здійснюється має два рівні ієрархії – на рівні держави та рівні регіону, то в даному етапі визначаються міністерства, відомства, департаменти та служби на рівні



**Рис. 2. Концептуальна схема організаційної складової OEMA**

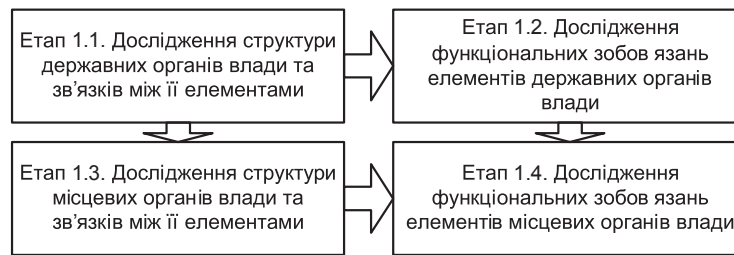


Рис. 3. Алгоритм реалізації мети блоку 1 концептуальної схеми організаційної складової OEMA

держави, що формують та реалізують політику активізації інвестиційної діяльності регіону, а також досліджується взаємозв'язок між цими елементами. Другий етап присвячений дослідженню функцій кожного елемента цієї системи управління активізацією інвестиційної діяльності регіону на рівні держави. Третій та четвертий етапи цього блоку присвячені вирішенню аналогічних завдань, але вже на рівні місцевих органів влади.

**Блок 2** – «Визначення відповідності організаційної структури політиці активізації інвестиційної діяльності». На підставі аналізу елементів, структури та функціональних особливостей системи управління інвестиційною діяльністю регіону в даному блоці проводиться аналіз по наступних напрямках:

1) визначаться дублювання функцій та повноважень, що порушує принцип прямого керування в економіці;

2) визначається неможливість виконання потрібних з позицій економічної складової OEMA функцій існуючими органами управління

У випадку коли в кожному з напрямків було визначено від'ємні результати, необхідно переходити до блоку 3.2, або до блоку 3.1.

**Блок 3.1** – «Додавання частки нових функцій для збільшення ефективності роботи організаційної структури». Так як за результатами блоку 2 не визначено дублювання повноважень між органами державної або місцевої влади і економічну складову OEMA можна реалізувати за допомогою існуючої організаційної структури, то ця реалізація потребує визначення або додавання нових функцій, що корегуються в цьому блоці.

**Блок 3.2** – «Реструктуризація та визначення нових функціональних зобов'язань». Реалізація даного блоку необхідна при неможливості здійснювати політику активізації інвестиційної діяльності на підставі існуючої організаційної структури.

Таким чином, формування організаційної складової OEMA дозволяє підтримати формування та реалізацію економічної складової OEMA і, як наслідок, підвищити ефективність її реалізації.

**Висновки.** Проведені дослідження та наведені вище пропозиції дозволяють зробити висновок, що організаційно-економічний механізм активізації інвестиційної діяльності регіону:

1) є складною системою, що повинна містити дві основні складові – економічну та організаційну підсистеми, які знаходяться в постійній взаємодії одна з одною та доповнюються одна одну;

2) побудова економічної складової базується на визначенні продуктивності використання потенціалу шляхом його порівняння з інвестиційним кліматом в регіоні;

3) організаційна складова створює передумови ефективної реалізації економічної складової, що дозволяє підвищити ефективність політики управління регіоном загалом. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Трийд О. М.** Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства: Монографія. – Х.: Вид. ХДЕУ, 2002. – 364 с.

2. **Лисенко Ю., Єгоров П.** Організаційно-економічний механізм управління підприємством // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 86–87.

3. **Челноков И. В., Б. И. Герасимов, В. В. Быковский.** Региональная экономика: организационно-экономический механизм управления ресурсами развития региона / Под науч. ред. д-ра эконом. наук, проф. Б. И. Герасимова. Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. 112 с.

4. **Регіональна політика та механізми її реалізації /** За ред. акад. НАНУ М. І. Долішного. – К.: Наукова думка, 2003. – 503 с.

# ЭКОНОМИКА ЗНАНИЙ В СВЕТЕ ЛИССАБОНСКОЙ СТРАТЕГИИ И ПРОГРАММЫ «ЕВРОПА 2020»

ГОНДА В.

кандидат экономических наук

Братислава (Словакия)

**П**роблематика экономики знаний, которая формируется в современных условиях глобализации мировой экономики, является сравнительно новой областью экономической теории. Сам термин *экономика знаний* стал применяться в конце 20-ого века для описания такого типа экономики, который в основном основан на использовании знаний, развитии сектора информационных и коммуникационных технологий и их растущем влиянии во всех сферах экономической деятельности. Первым его использовал П. Друкер (P. Drucker) в своей книге «Век прерывистости» (*The Age of Discontinuity*, 1968). Размышления об экономике знаний (или же шире об информационном обществе) развивались динамично в области экономики и социологии, особенно в 90-х годах прошлого века (D. Bell, 1973; K. Kumar, 1978; M. Castells, 1996; K. Kelly, 1998; C. Shapiro, H. Varian, 1998; R. D. Atkinson a R. H. Court, 1998). Ключевая роль приписывается знаниям и их носителю – высококвалифицированной рабочей силе, определяемой как человеческий капитал (G. S. Becker, T. W. Schultz). Формирование экономики знаний сопровождается серией количественных и качественных изменений, которые изменяют структуру, функционирование и правила экономики. Значительно повышается доля образовательных и исследовательских учреждений в динамичном хозяйственном росте страны. Изменения в процессе воспроизводства касаются микро- и макроэкономических рамок, а также соответствующей экономической политики.

Для экономики знаний (*knowledge economy*) в литературе используются и другие (синонимические) выражения, под которыми авторы понимают один и тот же феномен, например *экономика основанная на знаниях* (*knowledge-based economy*), или *новая экономика* (*new economy*) [3]. На природу новой экономики существенно влияет глобализация, поэтому она называется также *глобальная экономика* (*global economy*), которая развивается во всем мире. Если подчеркивать взаимозависимость экономической деятельности, можно говорить о *сетевой экономике* (*network economy*), или *цифровой экономике* (*digital economy*). Иногда, акцентируя желаемый результат и быстрые изменения в производстве новых продуктов и услуг, употребляется термин *инновационная экономика* (*innovative economy*).

Развивать экономику знаний стараются все развитые страны. Лидеры Европейского Союза в марте 2000 г. приняли Лиссабонскую стратегию, которая преследовала цель превратить к 2010 году Европу в экономику, основанную на знаниях, которая приобретёт динамизм и конкурентоспособность, с амбицией сравняться в

этих областях с США и Японией и стать для них равноправным партнёром 4. Решения Лиссабонского саммита стран-членов ЕС стали обязательными и для новых членов Союза, которые также приняли участие в Лиссабонской стратегии и стремились повышать конкурентоспособность национальной экономики, основанной на знаниях. Решение принятой концепции повышения конкурентоспособности предусматривало ряд взаимосвязанных инициатив и структурных изменений, ведущих к созданию макроэкономических рамок, способствующих экономическому росту и занятости. Однако, процесс экономических реформ, начавшийся в 2000-м году, пока не оправдал ожиданий – конкурентоспособность стран ЕС не улучшается, инвестиции в исследования и разработки, которые должны стать двигателем экономики знаний, являются неудовлетворительными и ЕС в этой области пока отстаёт от своих главных конкурентов – США и Японии. Барселонской целью с 2002-го года было увеличение объёма инвестиций в исследования и разработки в ЕС в 2010-м году до 3% ВВП, причём 1/3 этих средств должен был обеспечивать публичный сектор и две трети частный сектор. Эту цель выполнили только скандинавские страны Швеция (3,6%) и Финляндия (3,4%) (данные за 2007 год); данный показатель в среднем по ЕС составляет менее 2%.

**Ч**то касается Словакии, развитие экономики знаний реализовалось по проекту «Минерва» – подпрограмме «Стратегии конкурентоспособности для Словакии до 2010-го года» [2]. Данный проект делал упор на следующие области: человеческие ресурсы и образование, информационное общество, предпринимательская среда, наука, исследования и инновации. В области науки, исследований и инноваций уязвимым местом Словакии является крайне низкий уровень инвестиций в эту область, которая существенно отстаёт от среднего показателя по ЕС (0,46% от ВВП, что составляет лишь около одной четвёртой уровня среднего показателя по ЕС). Однако наука и исследования могут успешно развиваться только тогда, когда к ним будет соответствующий интерес в обществе и когда они приобретут адекватный общественный престиж. Формирование экономики знаний без поддержки образования, науки, исследований и развития информационных технологий немыслимо. Если же наука и исследования должны играть роль ускорителя экономического роста и двигателя общества основанного на знаниях, для этого необходимо создать соответствующие условия. Необходимы более эффективные формы прямой и косвенной поддержки исследований и разработок, чтобы Словакия в этой области приблизилась к странам ЕС и наука и техника стали одним из инструментов её интеграции в европейское научное пространство. В экономической теории и в общественной практике необходимо уделять гораздо больше внимания вопросам образования, нау-



ки, исследований, инноваций, инвестиций в человеческий капитал, месту и роли университетов в инновационном развитии общества.

Пример Финляндии за последние 20 лет показывает, что экономика знаний может быть успешно построена в относительно небольшой стране. Благодаря крупным инвестициям в науку и образование Финляндия добилась очень хороших результатов: в начале 21-го века она способна выдержать жёсткую конкуренцию и регулярно борется за первые места в ЕС и в мире. Это вдохновляющий пример и для Словакии, поскольку оставить будущее развитие только на временных сравнительных преимуществах (например, дешёвой рабочей силе) не является перспективным. Переход СР к экономике знаний требует сосредоточить внимание на качественных факторах, влияющих на экономическую результативность (человеческий капитал, инновации, информационные технологии и т. д.).

**Н**еобходимым условием для улучшения положения СР является повышение инновационного динамизма, создание производственных отраслей с высокой добавленной стоимостью, основанных на знаниях, идеях и открытиях. Одновременно СР, но и ЕС в целом, должны противостоять новым ключевым вызовам в условиях перехода к экономике знаний (глобальная конкурентоспособность, эффективное использование ресурсов и энергетическая безопасность, финансовая стабильность, демографические изменения, борьба с бедностью, климатические риски и т. д.).

Несмотря на частичные успехи, основные цели Лиссабонской стратегии к концу 2010-го года, не удалось выполнить. Неудача Лиссабонской стратегии связана с недостаточной политической волей к осуществлению реформ. Лиссабонская стратегия имела слишком много целей, зачастую противоречивых, и не оправдали себя также механизмы контроля. Кроме того, реализацию целей осложнил *глобальный финансовый и экономический кризис*, который вызвал резкое снижение экономической активности и ударил по публичным финансам, бизнесу, занятости и домашним хозяйствам. Кризис значительно ухудшил все основные макроэкономические показатели – промышленное производство в ЕС упало на уровень девяностых годов, падение ВВП в 2009 году достигло минус четыре процента, резко увеличилась публичная задолженность (до 80%), дефицит публичных финансов повысился до семи процентов.

Европа должна извлечь уроки из глобального финансового и экономического кризиса. Прежде всего следует отметить, что экономики государств-членов ЕС естественно связаны между собой и что ни одна страна не может сегодня эффективно решать глобальные проблемы, если действовать в одиночку. И впредь необходимо действовать совместно посредством стратегии типа Лиссабонской стратегии. Поиск выхода из кризиса должен быть одновременно вдохновением для формирования новой модели социальной рыночной экономики. Надо сохранить принцип роста, основанный на знаниях, инновационных методах и более эффективном использовании ресурсов. Стратегия «Европа 2020»,

утвержденная в марте 2010-ого года на саммите ЕС в Брюсселе, является 10-летним планом Союза, предусматривающим долгосрочные цели на основе новых инициатив, особенно в экономическом и социальном измерении. Данная стратегия ЕС определяет картину будущего на следующее десятилетие основанную на трёх движущих силах экономического роста: *разумный рост* (действие развитию знаний, инноваций, образования и цифрового общества), *устойчивый рост* (эффективное использование ресурсов и развитие конкурентоспособной экономики с низким уровнем углеродного хозяйства), *инклюзивный рост* (повышение уровня занятости и борьба с бедностью) [1].

В первые месяцы 2011-го года правительства отдельных стран-членов ЕС должны разработать в рамках так называемого *Европейского семестра* национальные программы, которые должны помочь им в выполнении стратегии «Европа 2020», и одновременно содействовать координации экономических политик и составлению национальных бюджетов. ЕС установил для государств-членов на период 2011 и 2012 годов три основные приоритеты – финансовую консолидацию, реформу рынка труда (реформа пенсионной системы, реинтеграции безработных на рынок труда) и меры по содействию экономическому росту.

Предварительный проект «Национальной программы реформ СР» [5], в качестве приоритетных направлений рассматривает следующие: оздоровление публичных финансов; образование, наука и инновации; занятость и социальная интеграции; бизнес-среда (сокращение бюрократии, прозрачная среда и взыскательность права, сокращение региональных различий, строительство автомагистралей); здравоохранение; эффективное использование энергии и ресурсов. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Európa 2020. <http://www.euractiv.sk>.
2. GONDA, V.: Veda a výskum ako hnací motor znalostnej ekonomiky vo svetle Lisabonskej stratégie. In: Ekonomická revue. Roč. X, 2007, č. 2-3, s. 40 – 55.
3. KELEMEN, J. a kol. Kapitoly o znalostnej spoločnosti. Bratislava, 2008.
4. MENBERET. Workie a kol.: Vývoj a perspektívy svetovej ekonomiky. Bratislava: EÚ SAV, 2010.
5. Národný program reforiem SR 2010. Bratislava, november 2010, 26 s.
6. Program stability Slovenskej republiky na roky 2009 až 2012. Bratislava, Ministerstvo financií SR, január 2010, 49 s.
7. Odborný seminár v rámci Národného konventu o EÚ. Bratislava, 1. marca 2011.

# СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАЛЕЖНОСТІ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ В УКРАЇНІ ВІД ОБСЯГУ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

ГРИНЕВИЧ Л. В.

кандидат економічних наук

МІЛЕВСЬКА Т. С.

Харків

Вичерпання чинників екстенсивного економічного розвитку обумовлює постійне посилення уваги до пошуку нових факторів прискорення економічної динаміки, адекватних сучасному стану розвитку світової економіки. Отже, запровадження в Україні інвестиційно-інноваційної моделі економічного зростання є об'єктивною необхідністю, альтернативою якій є занепад національної економіки, втрата економічного суверенітету.

Попередні роки економічних реформ не створили необхідних умов для примноження та зміцнення інтелектуального потенціалу українського суспільства, інноваційного розвитку економіки, освоєння нових високих технологій, подолання структурних деформацій, успадкованих від адміністративно-командної системи, тому необхідною є активізація інноваційної діяльності в

Україні, яка має надати суспільно-економічному розвитку інноваційного характеру [1–5].

**Метою роботи** є використання методів багатомірного аналізу для дослідження інноваційних процесів в Україні.

Систематизація літературних джерел дозволяє виокремити групи факторів, що впливають на інноваційні процеси в Україні, а за рахунок статистичного дослідження визначити взаємозв'язок між ними та побудувати економіко-математичну модель. Висувається гіпотеза про залежність інноваційного процесу від таких факторів як реальні інвестиції, кількість інноваційних працівників та від фактора часу [1–5]. Для її підтвердження побудуємо модель множинної регресії, вихідними даним для розрахунку є дані Держкомстату України, які наведено на рис. 1.

Побудова множинної регресійної моделі дозволила виявити, що, незважаючи на досить істотний зв'язок між досліджуваними факторами, параметри отриманої моделі не є статистично значущими (рис. 2, 3).

|      | 1<br>Час | 2<br>Реальні інвестиції попереднього періоду, млн. грн. | 3<br>Реальні інвестиції, млн. грн. | 4<br>Інновації, млн. грн. | 5<br>Інноваційні працівники, люд. |
|------|----------|---------------------------------------------------------|------------------------------------|---------------------------|-----------------------------------|
| 2004 | -3       | 51011                                                   | 75714                              | 3538,4                    | 173622                            |
| 2005 | -2       | 75714                                                   | 93096                              | 4386,3                    | 170579                            |
| 2006 | -1       | 93096                                                   | 125254                             | 5164,4                    | 160788                            |
| 2007 | 0        | 125254                                                  | 188486                             | 6149,2                    | 155549                            |
| 2008 | 1        | 188486                                                  | 233081                             | 8024,8                    | 149699                            |
| 2009 | 2        | 233081                                                  | 151777                             | 7822,2                    | 146800                            |
| 2010 | 3        | 151777                                                  | 180800                             | 7970,7                    | 142103                            |

Рис. 1. Вихідні дані для аналізу

| Multiple Regression Results: Інвестиції інноваци              |  |                        |                |    |  |
|---------------------------------------------------------------|--|------------------------|----------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--|
| Multiple Regression Results                                   |  |                        |                |                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |
| Dependent: Інновації, млн                                     |  | Multiple R = ,98457470 | F = 31,66623   |                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |
|                                                               |  | R²= ,96938734          | df = 3,3       |                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |
| No. of cases: 7                                               |  | adjusted R²= ,93877468 | p = ,009009    |                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |
| Standard error of estimate: 457,68771641                      |  |                        |                |                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |
| Intercept: 2665,2150860                                       |  | Std. Error: 25592,03   | t( 3) = ,10414 | p = ,9236                                                                                                                                                                                                                                                        |  |
| Час beta=,783 Реальні інвес beta=,337 Інноваційни n beta=,075 |  |                        |                |                                                                                                                                                                                                                                                                  |  |

Рис. 2. Результати регресійного аналізу з трьома факторами

| Regression Summary for Dependent Variable: Інновації, млн, грн. |          |                   |          |                |          |          |
|-----------------------------------------------------------------|----------|-------------------|----------|----------------|----------|----------|
| R= ,98457470 R²= ,96938734 Adjusted R²= ,93877468               |          |                   |          |                |          |          |
| F(3,3)=31,666 p<,00901 Std. Error of estimate: 457,69           |          |                   |          |                |          |          |
|                                                                 | Beta     | Std. Err. of Beta | B        | Std. Err. of B | t(3)     | p-level  |
| N=7                                                             |          |                   |          |                |          |          |
| Intercept                                                       |          |                   | 2665,215 | 25592,03       | 0,104142 | 0,923628 |
| Час                                                             | 0,782843 | 0,899154          | 670,309  | 769,90         | 0,870644 | 0,448017 |
| Реальні інвестиції, млн. грн.                                   | 0,336837 | 0,222926          | 0,011    | 0,01           | 1,510978 | 0,227965 |
| Інноваційні працівники, люд.                                    | 0,074643 | 1,018931          | 0,012    | 0,16           | 0,073256 | 0,946213 |

Рис. 3. Статистична значущість параметрів моделі з трьома факторами

Виходячи з отриманих результатів, найменш значущим є фактор «Кількість інноваційних працівників», тому в подальшому аналізі його виключено з моделі (рис. 4, 5).

З отриманих результатів можна зробити висновок, що зміни в інноваційних процесах в Україні найбільш залежні від фактору часу. Регресійний аналіз цієї залежності наведений на рис. 6.

Отримана в результаті модель має вигляд:

$$Innov = 6150,857 + 822,468 \times time \quad (1)$$

де: *Innov* – обсяг витрат на інновації, млн грн;

*time* – фактор часу.

Однак, незважаючи на відсутність статистичної значущості параметру для фактору «Реальні інвестиції» у попередніх дослідженнях, побудова регресійної моделі з цим фактором в якості незалежного, дозволила отримати такі результати (рис. 7, 8).

На рис. 8 відображено аналіз параметрів моделі залежності інновацій від обсягу реальних інвестицій. За отриманими результатами можна зробити висновок, що параметр при факторі «Реальні інвестиції» є статистично значущим, вільний компонент моделі не має достатнього рівня достовірності, але модель можна вважати адекватною, тому що коефіцієнт кореляції дорівнює 86%.

Загальноекономічні залежності дозволяють припустити, що ефект від реалізації інвестицій настає з певним лагом. Тому розглянемо залежність інновацій від реальних інвестицій, здійснених у попередній період, тобто із лагом запізнення –1 (рис. 9, 10).

Отримана економіко-математична модель має наступний вигляд:

$$Innov = 2697,926 + 0,026 \times Invest_{t-1} \quad (2)$$

де: *Innov* – обсяг витрат на інновації, млн грн ;

*Invest<sub>t-1</sub>* – обсяг реальних інвестицій у попередньому періоді.

Модель є адекватною (коефіцієнт кореляції дорівнює 91, 98%), що також підтверджується графічно.

Таким чином, отримані залежності можна визначити системою моделей:

$$\begin{cases} Innov = 6150,857 + 822,468 \times time; \\ Innov = 2697,926 + 0,026 \times Invest_{t-1}. \end{cases} \quad (3)$$

Отримана система є складною економіко-математичною моделлю, яка дозволяє прогнозувати інноваційну активність в Україні через визначення функціональної залежності інноваційних процесів від фактору часу та обсягу реальних інвестицій в економіку України в попередньому періоді. ■

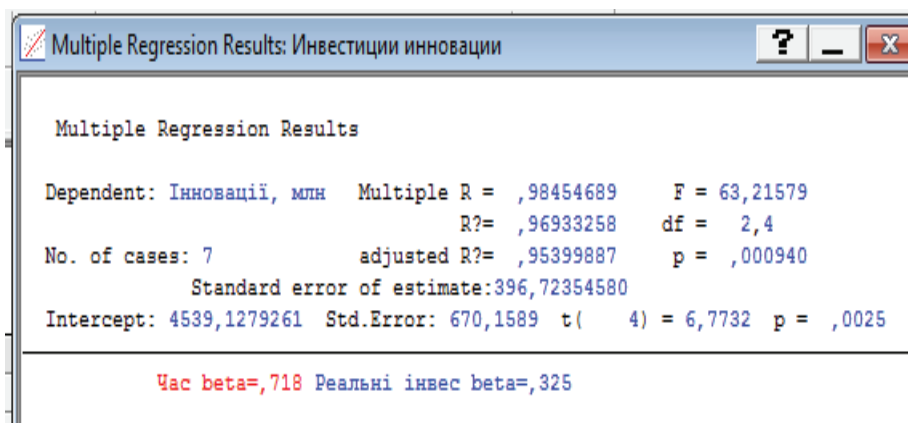


Рис. 4. Результати регресійного аналізу з двома факторами

|                                                                |          |                  |          |               |          |          |
|----------------------------------------------------------------|----------|------------------|----------|---------------|----------|----------|
| Regression Summary for Dependent Variable: Інновації, млн, грн |          |                  |          |               |          |          |
| R= .98454689 R²= .96933258 Adjusted R²= .95399887              |          |                  |          |               |          |          |
| F(2,4)=63,216 p<.00094 Std.Error of estimate: 396,72           |          |                  |          |               |          |          |
| N=7                                                            | Beta     | Std.Err. of Beta | B        | Std.Err. of B | t(4)     | p-level  |
| Intercept                                                      |          |                  | 4539,128 | 670,1590      | 6,773211 | 0,002479 |
| Час                                                            | 0,717921 | 0,131662         | 614,719  | 112,7357      | 5,452747 | 0,005497 |
| Реальні інвестиції, млн. грн.                                  | 0,324884 | 0,131662         | 0,011    | 0,0044        | 2,467556 | 0,069128 |

Рис. 5. Статистична значущість параметрів моделі з трьома факторами

|                                                                 |          |                  |          |               |          |          |
|-----------------------------------------------------------------|----------|------------------|----------|---------------|----------|----------|
| Regression Summary for Dependent Variable: Інновації, млн, грн. |          |                  |          |               |          |          |
| R= .96054692 R²= .92265039 Adjusted R²= .90718047               |          |                  |          |               |          |          |
| F(1,5)=59,642 p<.00058 Std.Error of estimate: 563,54            |          |                  |          |               |          |          |
| N=7                                                             | Beta     | Std.Err. of Beta | B        | Std.Err. of B | t(5)     | p-level  |
| Intercept                                                       |          |                  | 6150,857 | 212,9974      | 28,87761 | 0,000001 |
| Час                                                             | 0,960547 | 0,124378         | 822,468  | 106,4987      | 7,72280  | 0,000581 |

Рис. 6. Результати регресійного аналізу з фактором часу

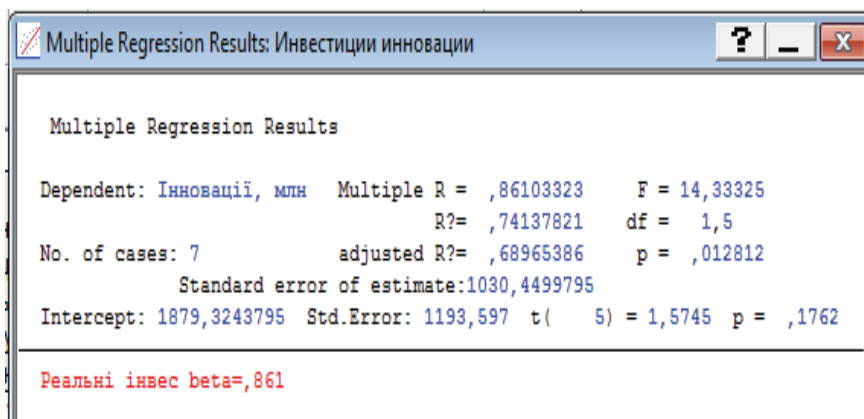


Рис. 7. Загальні результати регресійного аналізу залежності інновацій від обсягу реальних інвестицій

|                               |  |                                                                                                                                                                             |                     |          |                  |          |          |
|-------------------------------|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|----------|------------------|----------|----------|
|                               |  | Regression Summary for Dependent Variable: Інновації, млн, грн<br>R= ,86103323 R²= ,74137821 Adjusted R²= ,68965386<br>F(1,5)=14,333 p<,01281 Std.Error of estimate: 1030,4 |                     |          |                  |          |          |
| N=7                           |  | Beta                                                                                                                                                                        | Std.Err.<br>of Beta | B        | Std.Err.<br>of B | t(5)     | p-level  |
| Intercept                     |  |                                                                                                                                                                             |                     | 1879,324 | 1193,597         | 1,574505 | 0,176186 |
| Реальні інвестиції, млн. грн. |  | 0,861033                                                                                                                                                                    | 0,227430            | 0,029    | 0,008            | 3,785928 | 0,012812 |

Рис. 8. Аналіз параметрів моделі залежності інновацій від обсягу реальних інвестицій

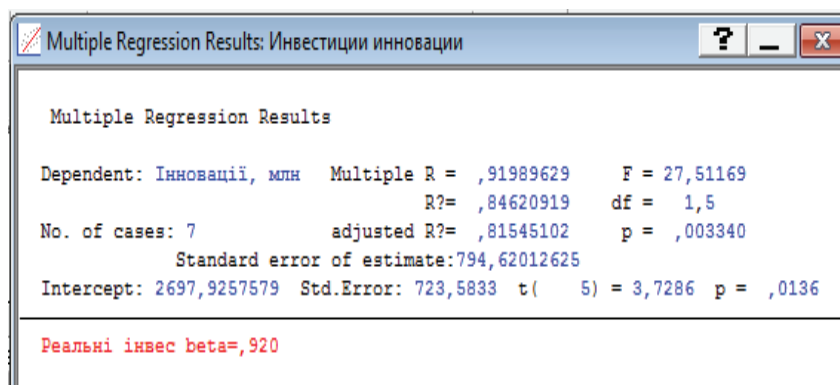


Рис. 9. Загальні результати регресійного аналізу залежності інновацій від обсягу реальних інвестицій попереднього періоду

|                                                    |  |                                                                                                                                                                              |                     |          |                  |          |          |
|----------------------------------------------------|--|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|----------|------------------|----------|----------|
|                                                    |  | Regression Summary for Dependent Variable: Інновації, млн, грн.<br>R= ,91989629 R²= ,84620919 Adjusted R²= ,81545102<br>F(1,5)=27,512 p<,00334 Std.Error of estimate: 794,62 |                     |          |                  |          |          |
| N=7                                                |  | Beta                                                                                                                                                                         | Std.Err.<br>of Beta | B        | Std.Err.<br>of B | t(5)     | p-level  |
| Intercept                                          |  |                                                                                                                                                                              |                     | 2697,926 | 723,5833         | 3,728563 | 0,013591 |
| Реальні інвестиції попереднього періоду, млн. грн. |  | 0,919896                                                                                                                                                                     | 0,175380            | 0,026    | 0,0050           | 5,245159 | 0,003340 |

Рис. 10. Аналіз параметрів регресійної залежності інновацій від реальних інвестицій в попередньому періоді

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Дуброва Т. А. Статистические методы прогнозирования: Учебное пособие для вузов. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2003.
2. Замков О. О. Эконометрические методы в макроэкономическом анализе: М. : ГУ ВШЭ, 2001.
3. Кокс Д., Снелл Э. Прикладная статистика: Принципы и примеры. М. : Мир. 1984.

4. Ксенофонов М. Ю. Теоретические и прикладные аспекты социально-экономического прогнозирования. М. : Издательство ИСЭПН, 2002.

5. Морозова Т. Г. и др. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2000.



# ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ КРУПНОМАСШТАБНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

ПISKУН Е. И.

кандидат экономических наук

Севастополь

**Постановка проблемы.** Фактором экономического роста в мировой экономической практике признан научно-технический прогресс, который базируется на новейших разработках и их внедрениях. По оценкам специалистов в развитых странах вклад научно-технического прогресса в прирост ВВП составляет от 75 до 95%. Инновации являются основой НТП и затрагивают все аспекты функционирования предприятий независимо от отнесения их к тому или иному виду: продуктовые, технологические или управленческие.

Экономический кризис вносит свои коррективы в инновационную деятельность, но, крупные предприятия, как показывают зарубежные исследования, продолжают инвестировать в инновации [1]. Согласно международному опросу BCG 58% респондентов планировали в 2010 увеличить расходы на инновационную деятельность [2]. Таким образом, инновации, как часть деятельности компании, является одной из важнейших в крупномасштабных экономических системах и подлежит детальному рассмотрению.

**Анализ последних достижений и публикаций, выделение нерешенных частей общей проблемы.** Проблемы инновационной деятельности рассматривались в трудах классика теории инновационного процесса Й. Шумпетера, зарубежных ученых – С. Менделла, Д. Тисса, Т. Иорда, Б. Санто, Дж. Брайта, Кр. Фримена, Х. Хартманна, Д. Энниса, Ф. Янсена, российских исследователей – А. И. Анчишкина, С. В. Валдайцева, А. А. Дынкина, А. Ю. Егорова, А. А. Пороховского, Ю. В. Яковца, украинских авторов – М. Туган-Барановского, Федуловой Л. И., Гончарова Ю. В., Рудченко О. Ю., Бажал Ю. М., Андросовой Е. Ф., Ягудин С. Ю. и многих других.

Вместе с тем, недостаточная разработанность многих аспектов инноваций, а также важность их теоретического и практического значения в реструктуризации экономики, с учетом специфики деятельности крупномасштабных экономических систем, побудили автора к выбору направления данного исследования.

**Целью статьи** является выделение особенностей инновационной деятельности крупномасштабных экономических систем на основе априорного анализа.

**Изложение основного материала исследования.** Хозяйствующие субъекты находятся в динамичной рыночной среде, создающей условия для успешного развития и предъявляющей все более высокие требования к их деятельности. С одной стороны, проводя широкомасштабные маркетинговые исследования, постоянный мониторинг деятельности собственной компании и

фрагментарный анализ действий конкурентов, изучая спрос на продукцию, предприятия получают информацию, которая является базой для принятия управленческих решений, с другой стороны, данные зачастую не являются полными ввиду закрытости информации, особенно в условиях Украины. В любом случае, изменяющиеся потребности рынка вынуждают компании расширять ассортимент продукции, повышать качество товаров, менять организационную структуру, внедрять новые технологии. То есть побуждающим мотивом для инноваций является изменчивость внешней среды и желание занимать лидирующие позиции на рынке производимых товаров, которое, в конечном итоге, раскрывается через получение дополнительного дохода.

Управление инновационной деятельностью отдельных предприятий и крупномасштабных экономических систем (КЭС), а так же структурных подразделений (предприятий, входящих в группу) имеет как общие черты, так и специфические особенности, которые вытекают из размеров и объемов деятельности хозяйствующих субъектов, организационной структуры, менеджмента производства, наличия и доступности финансовых ресурсов и т. д.

**М**енеджмент любой компании начинается с определения стратегических целей. Основной целью любого хозяйствующего субъекта является увеличение доходов при минимальном риске, но, если в функционировании предприятия присутствует инновационная составляющая, то глобальные цели расширяются и у отдельно взятого предприятия появляется цель увеличения доли конкретного рынка, а у КЭС расширение сфер деятельности и влияния, то есть достижение глобальных преимуществ. Отдельное предприятие при этом постарается сохранять только собственную ликвидность и платежеспособность, КЭС устойчивость и конкурентоспособность всей системы.

В соответствии с поставленными целями на малых и средних предприятиях, которые в основном реализуют продуктовые и технологические инновации, необходимо решение следующих основных задач, связанных с инновационной деятельностью:

- исследование рынка передовых продуктов и технологий;
- тестирование возможности приобретения патента или лицензии;
- изучение возможности собственных разработок, совершенствующих технологический процесс или продукт;
- исследование логистической составляющей предстоящей деятельности;
- анализ затрат, цены с учетом объемов производства и сбыта нового продукта для получения целевой прибыли;
- оценка эффективности инноваций;

- поиск дополнительных финансовых ресурсов для реализации инновационного проекта.

При реализации поставленных задач предприятия сталкиваются с двумя основными проблемами:

- недостаточностью собственного инновационного потенциала, выражающемуся в нехватке финансовых, информационных, интеллектуальных, материально-технических и других видов ресурсов;
- неспособностью части персонала компании воспринимать инновации.

Именно поэтому мелкие и средние компании при изменении своей продуктовой политики в разрезе внедрения новых товаров и технологий чаще всего прибегают к приобретению патентов и лицензий, а не к собственным разработкам. Такая постановка имеет свои положительные стороны – нет необходимости отвлечения значительных финансовых ресурсов на НИОКР.

Перед КЭС, кроме решения задач, описанных выше, стоит ряд основных специфических задач:

- согласованность целей и задач корпоративной стратегий со стратегиями развития структурных единиц бизнеса;
- минимизация сроков разработки и внедрения инноваций различного типа;
- оптимизация потоков финансовых ресурсов между различными подразделениями.

Разработка четкой, взвешенной глобальной стратегии и политики КЭС является, безусловно, залогом успеха функционирования КЭС [3], но, в процессе разработки управленческих решений по их реализации и согласованности со стратегиями развития структурных подразделений возникает проблема координации и регулирования функционирования.

Для решения поставленных задач инновационного развития крупномасштабных экономических систем (КЭС) необходима системная организация инновационной деятельности, а именно интегрированность деятельности, которая должна включать структурные и функциональные компоненты.

Под интегрированностью деятельности КЭС будем понимать согласованность целей и задач структурных подразделений. К структурным компонентам КЭС, по мнению В. Чинчикеева [4], можно отнести специальный уполномоченный орган управления, центр инновационных технологий, вырабатывающий и координирующий научно-техническую и инновационную политику компании, который непосредственно не занимается разработкой инновационных технологий. Целесообразность создания такой структуры не подлежит сомнению, но в каждом конкретном случае необходимо исходить из реальных возможностей КЭС.

Автор разделяет точку зрения П. Милгрона и Дж. Робертса [4], которые утверждают, что «различные организационные структуры достигают координации различными способами и с различными результатами... Одним из возможных способов решения проблемы координации экономической деятельности является всестороннее использование рыночного механизма».

Крупномасштабные экономические системы имеют ряд дополнительных возможностей и преимуществ

в организации инновационной деятельности по сравнению с отдельно взятыми предприятиями, а именно:

- реинвестирование части прибыли в собственные разработки;
- замена морального устаревшего оборудования до наступления его физического износа;
- повышение капитализации и имиджа компании за счет доли нематериальных активов;
- увеличение дохода за счет продажи лицензий;
- оптимальное использование собственного интеллектуального потенциала;
- снижение риска инновационной деятельности путем диверсификации между структурными единицами;
- возможность выхода на международные рынки посредством вступления в стратегические альянсы других государств.

Для организации эффективной инновационной деятельности недостаточно использование внутреннего потенциала КЭС и соответствующих методов управления. Необходима всесторонняя поддержка государственных органов власти, изменение законодательного поля осуществления инновационной деятельности, состоящее в создании благоприятного климата и налогового стимулирования. Так как, в конечном итоге, лидирующие рыночные позиции КЭС находят свое отражение в макроэкономических показателях страны.

**Выводы и перспективы дальнейших исследований.** Управление инновационной деятельностью в любой компании должна начинаться с определения целей и задач, выявления возможностей и проблем, что, в конечном итоге, будет способствовать совершенствованию управления всей системой и повышению эффективности деятельности.

Таким образом, в работе автором выявлены специфические особенности управления инновационной деятельности крупномасштабных экономических систем, определены дополнительные возможности и преимущества, что позволяет рассчитать глобальные приоритеты, найти такое согласованное распределение действий и ресурсов между элементами корпоративной системы, которое максимизирует глобальный приоритет инноваций. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Innovation 2009. Making Hard Decisions in the Downturn. A BCG Senior Management Survey. BCG April 2009.
2. Innovation 2010. A Return to Prominence – and the Emergence of a New World Order. – BCG April 2010.
3. Клебанова Т., Пискун Е. Координация принятия управленческих решений в крупномасштабных экономических системах [Электронный ресурс]. Режим доступа: [http://www.ua.basaga.org/index.php?option=com\\_jdownloads&Itemid=57&view=finish&cid=28&catid=6](http://www.ua.basaga.org/index.php?option=com_jdownloads&Itemid=57&view=finish&cid=28&catid=6). – 2011-03-15.
4. Милгром П., Робертс Дж. Экономика, организация и менеджмент: В 2-х т. / П. Милгром, Дж. Робертс / Пер. с англ. И. В. Розмайнского, Д. Е. Тетерина, К. А. Холодилина под редакцией И. И. Елисеевой и В. Л. Тамбовцева — СПб.: Экономическая школа, 1999. — т. 1 – 472 с., т. 2 – 424 с.
5. В. Чинчикеев. Организация и управление инновационной деятельностью корпорации // Наука та інновації. – 2005. – Т 1. – № 1. – С. 34-60.

# ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ МОДЕЛІ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ГОНЧАРЕНКО Т. В.

аспірант

Донецьк

**Постановка проблеми.** Масштаби сучасних інтеграційних процесів супроводжуються збільшенням міжнародної конкуренції в питанні залучення вільних інвестиційних ресурсів на ринку капіталу в розвиток національної економіки. В цих умовах, значна увага приділяється спроможності реального та фінансового секторів національних економічних систем до освоєння залучених ресурсів та їх спрямування в розробку або впровадження інноваційних технологій. Таким чином, перехід до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, за умов сучасної фінансової кризи – є визначальним фактором економічного зростання, що обумовлює проведення досліджень в сфері вироблення пріоритетів інноваційно-інвестиційної політики для підвищення конкурентоздатності національної економіки України на міжнародному рівні та забезпечення її розвитку в довгостроковій перспективі.

**Аналіз останніх досліджень.** В сучасних умовах глобалізації та світової фінансової кризи, можливості для розвитку національних економічних систем за рахунок збільшення масштабів виробництва є вичерпаними. Тому, використання інновацій для забезпечення сталого економічного розвитку викликає останнім часом посилену увагу з боку закордонних та вітчизняних фахівців. Про це свідчить значна кількість наукових праць з даного питання таких теоретиків та практиків, як Буднікевич І., Школа І. [1], Данько М. [2], Мартиненко В. [3], Санто Б. [4], Уткін О., Паче А. [5].

**Ціль статті.** Сучасний етап світової фінансової кризи вимагає від національних економічних систем збільшення конкурентоздатності для залучення вільних інвестиційних ресурсів на міжнародному ринку капі-

талу. У зв'язку з цим, ціллю дослідження є виявлення сучасного стану економіки України для впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, як головного фактору підвищення конкурентоздатності.

**Основні результати дослідження.** За умов інтенсифікації процесів глобалізації, одним з ефективних критеріїв конкурентоздатності національних економік є обсяг валового внутрішнього продукту (ВВП). Зображення даного показника в грошовій формі робить його залежним від фізичного обсягу виробництва та рівня цін. З метою усунення впливу (нівелювання) цінового фактора на результати виявлення дійсної динаміки, для макроекономічного аналізу використовується реальний ВВП з урахуванням інфляційної складової (індексу споживчих цін – ІСЦ) та дефлятора ВВП (рис. 1).

Згідно статистичним даним, максимальний індекс споживчих цін було зареєстровано у 2008 р. (22, 3%), мінімальний у 2002 р. (–0, 6%). Загалом за досліджуваний період спостерігається чітка тенденція до зростання даного показника. На кінець 2010 р., порівняно з базисним 2002 р., він зріс на 107,1%.

Стосовно дефлятора ВВП, то його застосування у подальшому дослідженні обумовлено більшою пристосованістю до вимірювання загального рівня цін. За досліджуваний період він зріс на 146,9%, що обумовлено здешевленням національної валюти та світовою кризою у фінансовій сфері. Максимальне значення дефлятора ВВП за роками було досягнуто у 2008 р., де даний показник склав 28,6% (що на 6,3% більше за ІСЦ), мінімальне значення складає 5, 1% у базисному 2002 р. (що на 5,5% більше за результат ІСЦ).

Корегування номінального ВВП з урахуванням дефлятора ВВП до базисного 2002 р. дає наступні результати (табл. 1). Згідно такого методу корегування, спостерігається негативна динаміка розвитку національної економіки України.

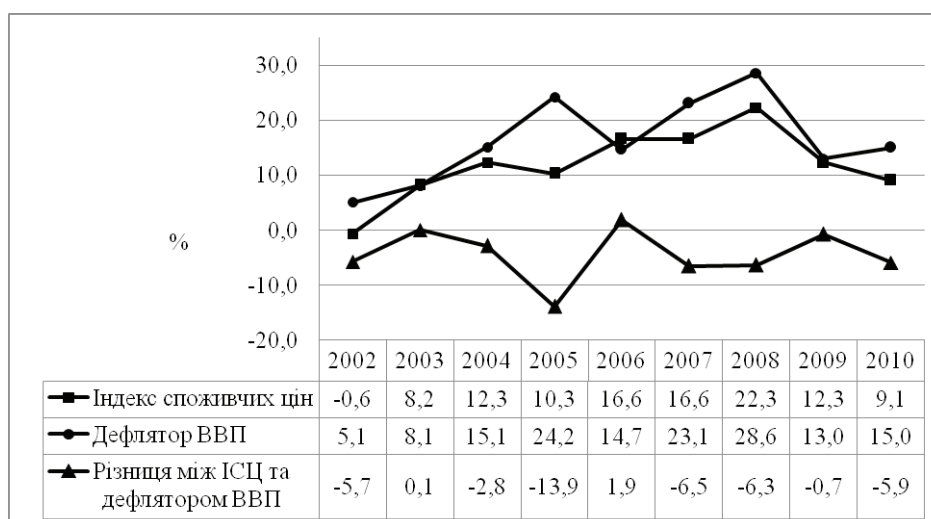


Рис. 1. Порівняльна характеристика ІСЦ та дефлятора ВВП [6], за роками у %



## Динаміка скорегованого ВВП з урахуванням дефлятора ВВП до базисного 2002 року, млн грн та%

| Рік      | Номинальний ВВП,<br>млн грн | Дефлятор <sup>1</sup><br>ВВП, % | Скорегований ВВП до<br>базисного 2002 р., млн грн | Темпи зростання/зниження, % |                   |
|----------|-----------------------------|---------------------------------|---------------------------------------------------|-----------------------------|-------------------|
|          |                             |                                 |                                                   | ланцюгові                   | базисні (2002 р.) |
| 2002     | 225810,0                    | 5,1                             | 214293,7                                          |                             |                   |
| 2003     | 267344,0                    | 13,2                            | 232054,6                                          | 108,3                       | 108,3             |
| 2004     | 345113,0                    | 28,3                            | 247446,0                                          | 106,6                       | 115,5             |
| 2005     | 441452,0                    | 52,5                            | 209689,7                                          | 84,7                        | 97,9              |
| 2006     | 544153,0                    | 67,2                            | 178482,2                                          | 85,1                        | 83,3              |
| 2007     | 720731,0                    | 90,3                            | 69910,9                                           | 39,2                        | 32,6              |
| 2008     | 948056,0                    | 118,9                           | -179182,6                                         | -256,3                      | -83,6             |
| 2009     | 913345,0                    | 131,9                           | -291357,1                                         | -162,6                      | -136,0            |
| 2010     | 1095000,0                   | 146,9                           | -513555,0                                         | -176,3                      | -239,7            |
| Середнє: | 611222,7                    | 72,7                            | 18642,5                                           | -21,4                       | -2,7              |

<sup>1</sup> відсотків до попереднього року, у постійних цінах 2007 року

Згідно аналізу скорегованого ВВП з урахуванням дефлятора ВВП до базисного 2002 р., середні темпи зниження за ланцюговим методом розрахунків досягли -21,4%, середні темпи зниження за базисним методом склали -2,7%. Ланцюгові темпи зростання за роками до попереднього року відповідно: 2003 р. – 108,3%; 2004 р. – 106,6%; 2005 р. – 84,7%; 2006 р. – 85,1%; 2007 р. – 39,2%; у 2008 р., 2009 р., у 2010 р. відповідно 256,3%, 162,6% та 176,3% зі знаком мінус. Стосовно базисного методу розрахунку, то відносно базисного 2002 р. скорегований ВВП у 2010 р. впав на -239,7%.

Переважаючими галузями за видами економічної діяльності в економіці України є промисловість та інші види економічної діяльності. Згідно проведеного аналізу, доля сільського господарства, мисливства та лісового господарства в загальному обсязі ВВП з 2002 р. скоротилась на 5,8% та дорівнювала 7,2% у 2009 р. Доля промисловості у ВВП, також супроводжується негативною тенденцією, загальне скорочення у 2009 р. відносно базисного 2002 р. склало 3,9%. Середнє значення промисловості у загальному обсязі ВВП за досліджуваний період становило 26,5%. Негативній динаміці підвернені: переробна промисловість, яка у 2009 р. сягала 15,5% у загальному обсязі ВВП, що на 2,4% менше за відповідний період 2002 р.; виробництво та розподілення електроенергії, газу та води скоротилося за досліджуваний період на 1,6% відносно 2002 р., даний показник у 2009 р. склав 3,5%, середнє значення дорівнює 3,7%.

Доля будівництва у загальному обсязі ВВП знизилась на 1%, та на кінець періоду склала 2,4%, що на 1,2% менше за середнє значення. З огляду на це, позитивні тенденції за долею в структурі ВВП було виявлено за наступними видами економічної діяльності: торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку на кінець досліджуваного періоду зросли до 4,3%; діяльність транспорту та зв'язку зросла до 2%; обсяг освіти зріс до рівня 1,6%; доля охорони здоров'я та надання соціальної допомоги зросла до 0,5% та склала 3,8% у 2009 р.; доля інших видів економічної діяльності зросла до 5,1% та досягла рівня у 25,7% за результатом 2009 р., що на 5% вище за середнє значення. Оплата послуг фінансових посередників за результатом

2009 р. дорівнювала -5,6% від загального обсягу ВВП, що обумовлено стрімким зростанням на 4% відповідно 2002 р. Динаміка долі податків на продукти в загальному обсязі ВВП у поєднанні зі скороченням реального сектору економіки свідчить про зростання податкового тиску, загальний приріст цього виду економічної діяльності досяг 1,8% та на кінець періоду (2009 р.) складав 13,1%, що на 1,2% вище за середній показник. Субсидії на продукти майже не зазнали зростання або зниження, що на фоні загальної тенденції свідчить про їх поступове скорочення у грошовому еквіваленті.

Оскільки економіка України є залежною від зовнішньоекономічної діяльності, то наступним важливим макроекономічним показником конкурентоздатності та інтегрованості національної економіки в світове господарство є порівняльна характеристика темпів зростання/зниження (-) об'ємів експорту та імпорту (табл. 2).

Рекордним збільшенням відносно ланцюгового методу розрахунків за експортом та імпортом було зафіксовано у 2004 р. та склало відповідно 36,0% та 41,0%. Рекордний мінімум було досягнуто в кризовий для світової фінансової сфери 2009 р.: скорочення за експортом склало -40,7%, а за імпортом відповідно -46,9%, що спричинило негативні явища в реальному та фінансовому секторах національної економіки України. За базисним методом розрахунків загальне зростання експорту у 2010 р. відносно базисного 2002 р. склало 216,2%, за імпортом, відповідно 285,0%. Таким чином, темпи зростання імпорту є швидшими на 68,8% за темпи зростання обсягів експорту.

Згідно аналізу, в структурі експорту переважає продукція підприємств промисловості. Проте у 2010 р. відносно базового 2002 р., доля продукції сільського господарства зросла на 6%. Що обумовлюється значним зниженням об'ємів промислової продукції в загальному обсязі ВВП за умови його корегування застосовуючи дефлятор ВВП та базовим методом розрахунку. На кінець 2010 р., структуру експорту складали продукція сільськогосподарства – 19% та продукція підприємств промисловості – 81%. Таким чином, зниження об'ємів сільськогосподарського сектору економіки в структурі ВВП має супроводжуватись заміщенням продукції сільського



Порівняльна характеристика об'ємів експорту та імпорту України [6], млн дол. США та %

| Рік  | Експорт, млн дол. США | Імпорт, млн дол. США | Темпи приросту/скорочення (-) до попереднього, % |         | Темпи приросту/скорочення (-) в до базисного 2001 р., % |         |
|------|-----------------------|----------------------|--------------------------------------------------|---------|---------------------------------------------------------|---------|
|      |                       |                      | експорту                                         | імпорту | експорту                                                | імпорту |
| 2002 | 17957, 1              | 16976, 8             | 10, 4                                            | 7, 6    | 10, 4                                                   | 7, 6    |
| 2003 | 23080, 2              | 23020, 8             | 28, 5                                            | 35, 6   | 41, 9                                                   | 45, 9   |
| 2004 | 32672, 3              | 28996, 0             | 41, 6                                            | 26, 0   | 100, 9                                                  | 83, 8   |
| 2005 | 34286, 7              | 36141, 1             | 4, 9                                             | 24, 6   | 110, 8                                                  | 129, 1  |
| 2006 | 38367, 7              | 45034, 5             | 11, 9                                            | 24, 6   | 135, 9                                                  | 185, 5  |
| 2007 | 49248, 1              | 60669, 9             | 28, 4                                            | 34, 7   | 202, 8                                                  | 284, 6  |
| 2008 | 66954, 4              | 85535, 4             | 36, 0                                            | 41, 0   | 311, 7                                                  | 442, 2  |
| 2009 | 39702, 9              | 45435, 6             | -40, 7                                           | -46, 9  | 144, 1                                                  | 188, 0  |
| 2010 | 51430, 5              | 60740, 0             | 29, 5                                            | 33, 7   | 216, 2                                                  | 285, 0  |

господарства за рахунок збільшення імпорту, що підтверджується результатами аналізу. Доля сільськогосподарської продукції в загальному обсягу імпорту відповідно до 2002 р. у 2010 р. зросла на 5%, та досягла рівня 11%.

Аналіз різниці між експортом і імпортом (рис. 2), говорить про однобічність розвитку національної економіки та її залежність від експорту промислової продукції. Починаючи з 2004 р., спостерігається негативна тенденція до переважання об'єму імпортованих товарів над експортом. А позитивні показники 2009 р., є результатом зменшення загальних об'ємів експорту та імпорту. Це обумовлює вичерпання спроможності розвитку національної економіки за рахунок нарощування об'ємів та ставить питання про обов'язкове впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку, як головного фактору підвищення конкурентоздатності національної продукції на світовому товарно-сировинному ринку.

В умовах деструктивних змін, низької диверсифікації національної економіки України та нестачі власних коштів, для забезпечення інноваційно-інвестиційної моделі розвитку необхідно впроваджувати державні програми для залучення вільних інвестиційних ресурсів на міжнародному ринку капіталу. Проте, на фоні світової кризи, зробити це можна лише за умови підтримки конкурентоздатності національної економічної системи, за-

цікавленості іноземних інвесторів та фондів у вкладанні коштів на довгостроковий термін.

Аналіз приросту/скорочення обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку України, свідчить про різке зменшення прибутковості та кредитоспроможності національних підприємств, скорочення позичкових ресурсів та кризовий стан світового фінансового сектору та ринку капіталу. Це обумовлює, пролонговане згортання інвестиційної діяльності. Як наслідок, приріст іноземних інвестицій в економіку України (рис. 3) за ланцюговим методом розрахунків скоротився у 2009–2010 рр. до рекордно низького рівня: 12,0% та 11,7% відповідно. Проте, на протязі досліджуваного періоду спостерігається тенденція до збільшення залучених інвестиційних ресурсів, середній показник за період з 2002 р. по 2010 р. складає 31,2%. Результати дослідження свідчать, що темпи зростання прямих іноземних інвестицій вище середнього були зареєстровані лише в 2005 р. – рекордні 96,0% та 2007 р. з результатом у 39, 2%. Таким чином, потенціал з залучення іноземного капіталу підприємствами реального та фінансового сектору національної економіки України може бути використано лише за умови спрямування залучених ресурсів у галузі з розробленням або впровадженням інноваційних технологій.

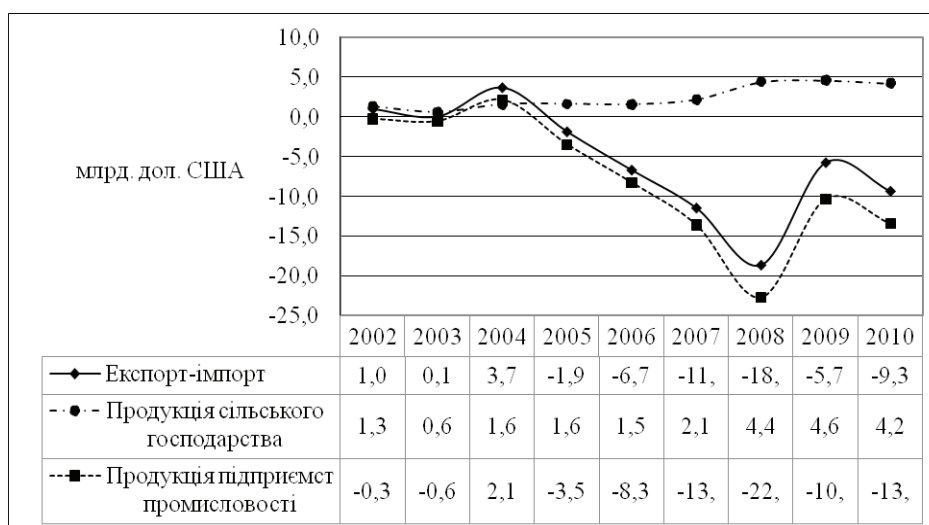


Рис. 2. Різниця між експортом та імпортом (загалом та за галузями) [6], млн дол. США

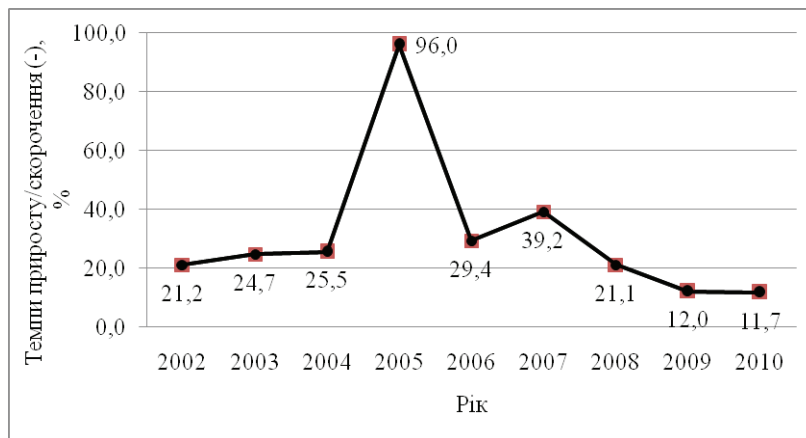


Рис. 3. Темпи приросту/скорочення прямих іноземних інвестицій в економіку України [6], до попереднього у%

Згідно аналізу структури інвестицій в основний капітал за джерелами фінансування, значна частина від загального обсягу відводиться на власні кошти підприємств та організацій. На кінець 2010 р. доля власних коштів підприємств та організацій складала 55,7%, що на 10, 2% менше за 2002 р. Доля коштів іноземних інвесторів у 2010 р. складала 2,3%, що на 3, 3% менше за результат 2002 р. та на 1, 8% менше за середнє значення. Відзначимо, що результат 2002 р. складав 5,6% та є максимумом за досліджуваний період.

Обсяги державних вкладень в основний капітал у 2010 р. склали 9,2% (6, 3% за рахунок державного бюджету та 2, 9% за рахунок місцевих бюджетів). Максимальна доля державних інвестицій була зареєстрована у 2004 р. – 15,2% (10, 5% за рахунок державного бюджету та 4,7% за рахунок місцевих бюджетів, відповідно на 4, 2% та 1, 8% більше за результат 2010 р. ). Це обумовлює збільшення долі кредитних ресурсів банків та інших позик у 2010 р. до рівня 13,7%, а кошти населення на індивідуальне житлове будівництво досягли рекордних 10,7%.

Отже, серед основних причин низького рівня інвестиційної активності, що мають безпосередній вплив на основні складові джерел фінансування інвестицій – власні кошти підприємств, слід відокремити: недостатні обсяги довгострокового кредитування національної економіки; низька купівельна спроможність населення на тлі скорочення реального сектору, що звужує ємність внутрішнього ринку; зниження рівня прибутковості національних

підприємств та зменшення їх ліквідності; дестабілізація світової фінансової системи та скорочення обсягу іноземних інвестицій. Таким чином, в умовах недостатності внутрішніх та зовнішніх інвестиційних ресурсів, підприємства були змушені скоротити долю коштів спрямованих на інвестування та реінвестування у власне виробництво. А частину прибутку зосередити на забезпеченні погашення раніше накопичених боргових зобов'язань.

Значна залежність національної економічної системи України від зовнішньоекономічної діяльності, міжнародної торгівлі та зовнішнього інвестування, в умовах структурної та фінансової світової кризи, залишає реальний сектор без державного фінансування (рис. 4).

Низький рівень інвестування в інноваційну діяльність (у 2010 р. даний показник склав 0,9% від ВВП), свідчить про неспроможність впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку з боку держави, а скорочення обсягу зовнішніх інвестиційних ресурсів підсилює структурну кризу. Згідно статистичним даним, максимальний рівень державного фінансування виконаних і науково-технічних робіт від ВВП було зафіксовано у 2003 р. з результатом 1,24%. Проте, надалі спостерігалось поступове скорочення державного фінансування інноваційної діяльності. Це обумовлює поступове скорочення обсягів інноваційної активності та зниження рівня конкурентоздатності товарів та послуг національних виробників.

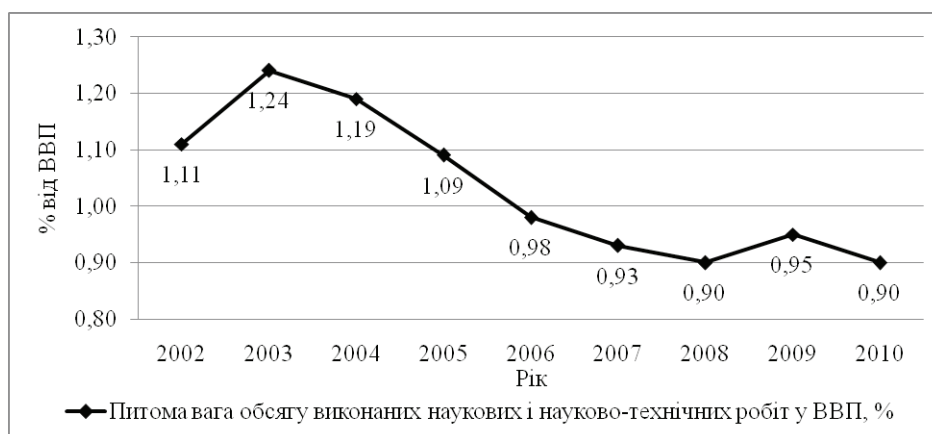


Рис. 4. Питова вага обсягу виконаних наукових і науково-технічних робіт у ВВП [6],%

Проте, фінансування інноваційної діяльності за рахунок державного бюджету є доволі слабким та складає 1,1% у 2010 р. від загального фінансування інноваційної діяльності. Власні кошти підприємств, як і за аналізом інвестицій в основний капітал, складають більшу частину та досягли 59,4% на кінець 2010 р. Проте, слід зазначити, що за досліджуваний період відстежується зменшення питомої ваги власних коштів на фоні збільшення участі іноземних інвесторів. Це обумовлено, в першу чергу, зниженням інвестиційної діяльності безпосередньо на рівні реального сектору. Відносно базисного 2002 р., на кінець періоду частка іноземних інвесторів зросла на 21,2%.

Зниження державного фінансування наукових та науково-технічних робіт, обумовило скорочення чисельності науковців, що підтверджується статистичними даними. Відносно базового 2002 р., на кінець 2010 р. кількість науковців скоротилась на 16,7%. Проте спостерігається позитивна тенденція в сфері одержання наукових ступенів. Чисельність докторів наук збільшилась на 31,0%, а кандидатів наук на 34,0%. Це обумовлено відходженням науковців з сектору інноваційних розробок на території України або їх еміграцією до інших країн.

Таким чином, на даному етапі становлення української національної економічної системи, головними проблемами впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку є поступовий занепад сфери фундаментальних та прикладних розробок, скорочення обсягу науково-технічних послуг (табл. 3).

Динаміка темпів зростання/зниження обсягу наукових та науково-практичних робіт до базового 2002 р., демонструє негативну тенденцію на кінець 2010 р. за всіма складовими: обсяг фундаментальних досліджень скоротився на 136,6%; обсяг прикладних досліджень скоротився на 133,2%; обсяг науково-технічних розробок скоротився на 125,6%; обсяг науково-технічних послуг скоротився на 121,2%. Загалом обсяг наукових та науково-технічних розробок скоротився на 127,9% та сягнув -27,9% відносно базисного 2002 р, це на 141,8% нижче за пікове значення, яке було досягнуто у 2005 р. (133,9%).

З огляду на проведений аналіз статистичної інформації, питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості знизилась на 3, 2% у 2010 р. відносно базисного 2002 р. Слід зазначити, що максимальне значення даного показника майже зафіксовано у 2002 р. на рівні 7,0%. Значне зниження спостерігається після 2007 р. Скорочення обсягів інноваційної продукції спо-

стерігається також в кризові 2008 та 2009 рр., що призвело до занепаду реального сектору економіки та як результат низьких показників ефективності у 2010 р.

**Висновки.** Кризові явища в світовій економіці, неплатоспроможність багатьох національних підприємств та інноваційно-інвестиційна політика держави в сучасних умовах призводять до занепаду української наукової школи. Зниження іноземних інвестицій та інноваційної активності, скорочення промисловості вимагають вироблення адекватного механізму з впровадження адекватної сьогоденню інноваційно-інвестиційної моделі економічного розвитку. Слід зазначити, що проведене дослідження підтверджує негативні тенденції в даній галузі та призводить до таких висновків. По-перше: впровадження інноваційно-інвестиційної моделі розвитку національної економіки є необхідним фактором підтримки конкурентноздатності на міжнародному рівні в умовах світової кризи. По-друге: незначна диверсифікація національного господарства призводить до дестабілізації в реальному секторі та обумовлює залежність від фінансового стану підприємств орієнтованих на вироблення експортної продукції. По-третє: рівень фінансового забезпечення інноваційної активності з боку держави в сучасних умовах занадто низький, що обумовлює неспроможність національного господарства до самостійного розроблення та впровадження інноваційних технологій. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Буднікевич І. М., Школа І. М. Становлення регіонального ринку інновацій в Україні / І. М. Буднікевич. – Чернівці: «Зелена Буковина», 2002. – 200 с.
2. Данько М. Довгострокові пріоритети інноваційного розвитку економіки України в умовах глобалізації / М. Данько. – К.: КНЕУ, 2001. – 334 с.
3. Мартиненко В. Формування державного механізму управління інвестиційним процесом в Україні: проблеми невизначеності та методи їх зняття / В. Мартиненко. – Економіка України. – 2004. – №8. – С. 50-56.
4. Санто Б. Інновація як средство экономического развития / Б. Санто. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
5. Уткін О. Ф., Паче А. М. Цілі і принципи державного регулювання інвестиційної діяльності / О. Ф. Уткін, А. М. Паче. – Інвестиції: практика та досвід. – 2004. – №5. – С.15-19.
6. За даними Держкомстату України [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Таблиця 3

Реальна динаміка темпів зростання/зниження обсягу наукових та науково-технічних робіт з урахуванням інфляції [6], до базового 2002 р. у %

| Рік  | Загалом наукові та науково-технічні роботи | Фундаментальні дослідження | Прикладні дослідження | Розробки | Науково-технічні послуги |
|------|--------------------------------------------|----------------------------|-----------------------|----------|--------------------------|
| 2002 | 100                                        | 100                        | 100                   | 100      | 100                      |
| 2003 | 122, 1                                     | 106, 2                     | 114, 9                | 125, 9   | 134, 0                   |
| 2004 | 131, 1                                     | 118, 0                     | 132, 9                | 127, 1   | 161, 9                   |
| 2005 | 133, 9                                     | 147, 3                     | 143, 1                | 120, 4   | 162, 6                   |
| 2006 | 113, 4                                     | 142, 0                     | 129, 5                | 104, 6   | 97, 6                    |
| 2007 | 97, 6                                      | 128, 8                     | 119, 9                | 86, 7    | 81, 0                    |
| 2008 | 48, 6                                      | 64, 5                      | 63, 9                 | 41, 9    | 40, 7                    |
| 2009 | 6, 9                                       | 9, 0                       | 8, 2                  | 6, 0     | 6, 5                     |
| 2010 | -27, 9                                     | -36, 3                     | -33, 2                | -25, 6   | -21, 2                   |

# СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ МІЖНАРОДНОГО РИНКУ ІННОВАЦІЙ

ТОНЕВА К. В.

кандидат економічних наук

Харків

**К**онкуренція на міжнародному і внутрішньому ринках загострюється, що й визначає необхідність підвищення уваги керівників корпорацій і фірм до інноваційної діяльності, оскільки тільки її результати дають змогу створити продукцію, яка б задовольняла щораз вищі, мінливі вимоги ринку та забезпечувала високий рівень прибутків корпораціям. Більше того, необхідність підвищення ефективності використання фінансових ресурсів та прагнення отримувати високі прибутки спонукає провідних виробників цілеспрямовано створювати нові потреби у покупців, а також принципово нові вироби й технології. Все це потребує прискорення інноваційних процесів, їх поєднання у багатьох випадках з виробничими процесами [1].

Провідні, промислово розвинені країни розробляють і здійснюють інноваційні програми у пріоритетних наукових і технологічних напрямках (біотехнології, мікроелектроніки, комп'ютерних технологій, генної інженерії тощо), тобто у напрямках, які здатні забезпечити високі норми прибутку. На цій основі змінюється структура виробництва, безперервно збільшується обсяг і питома вага наукомісткої продукції. Трудомісткі, технологічно застарілі, «невигідні» й такі, що забруднюють довкілля, виробництва ліквідуються або переводяться у країни, що розвиваються. Все це перетворює інноваційний процес на головний фактор економічного зростання найбільш розвинених країн. Б. Санто наводить цікаві дані: 25% приросту виробництва у розвинених країнах викликано прямими матеріальними інвестиціями капіталу, приблизно 35% – підвищенням кваліфікації робочої сили і більш як 40% економічного зростання цих країн є результатом використання наукових знахідок, винаходів, застосування технологічних інновацій [3].

Розробка сучасних технологій і продукції дає змогу підприємствам збільшувати прибуток, тим самим поліпшуючи економічне становище і конкурентоспроможність як самих підприємств, так і країн, де вони розташовані. У цьому зв'язку прискорення інноваційних процесів є важливою складовою державної політики в усіх розвинених країнах. Науково-технологічний, технічний рівень нині значною мірою визначає міжнародне становище країни, її місце на світовому ринку, стабільність національної економіки в цілому. Інтенсивне науково-технологічне суперництво останнім часом спостерігається не тільки між країнами з різними соціальними та ідеологічними системами, а й між країнами з розвинутою економікою – США, Японією, країнами ЄС тощо. Всі вони здійснювали і здійснюють продуману інноваційну політику, що дає значні економічні результати.

Так, рівень технологічного розвитку Японії з 60-х років підвищився (порівняно з технологічним рівнем США) з 22% до більш як 60%. Значно збільшились масштаби підготовки кадрів науково-технічних працівників, кількість працівників, зайнятих у сфері НДЕКР.

Слід також відмітити велику питому вагу держави у фінансуванні НДЕКР. Так, на кінець 90-х років питома вага державних витрат на проведення фундаментальних НДР та ДКТ становила: у Франції – 90%, у Великобританії і США – 80%, у Японії – 50%. У загальній сумі витрат державні витрати на НДЕКР у Великобританії і Франції становили більш як 50%, у ФРН – понад 40%, у Японії – 25-30%. При цьому НДЕКР в економічно розвинених країнах зосереджені переважно у провідних фірмах. Так, у США і Франції на частку 100 найбільших промислових компаній припадає 80% витрат на НДЕКР, у Великобританії – до 70%, в Японії – більше 50%. Причому ця частка є значно вищою, ніж за іншими економічними показниками. У США частка 100 найбільших компаній у вартості активів – приблизно 50%, у вартості промислової продукції, що випускається, – приблизно 1/3.

Викликає інтерес і структура фінансування окремих стадій НДЕКР. Так, за даними офіційної статистики, співвідношення фінансування фундаментальних, прикладних та експериментальних робіт у США такі: 12,6%, 23,7% та 63,7%. У США та Японії кількість науково-технічних працівників, зайнятих у сфері НДЕКР, у розрахунку на 10000 працюючих наприкінці 90-х років XX ст. сягала 76 чол., у Німеччині – 59, у Франції – 50, у Великобританії – 36, в Італії – 37 чол.

Консультанти компанії Booz Global Innovation 1000 вивчили 1000 компаній (табл. 1), що лідирують по інвестиціях у науково-дослідних та дослідно-конструкторських роботах (акронім НДДКР), в англійській мові передається як Research & Development (R & D).

**В**цілому ці компанії вклали в нові розробки \$ 532 млрд (половина всіх світових інвестицій у розробки). І лише близько чверті учасників огляду, зіткнувшись з економічним спадом, скоротили обсяг вкладень. А більше половини тих, хто закінчив рік зі збитками, і дві третини тих, чий чистий прибуток впав, в 2010 р. навіть збільшили вкладення. У середньому, інвестиції в нові розробки виросли на 5,7%: не 10%, що роком раніше, але теж чимало [2].

На першому місці в рейтингу інноваторів, як і в минулому році, Toyota. При цьому корпорація – одна з тих, хто скоротив інвестиції в R & D вже в 2010 р. (на 5,7%), і з першою позицією їй, ймовірно, невдовзі доведеться розпрощатися. За темпами зростання вкладень у нові технології в першій двадцятці лідирують Samsung, Microsoft, Cisco і Novartis.

Скоро, схоже, зміниться і лідируючу по вкладеннях в інновації галузь. По інтенсивності вкладень в



Таблиця 1

## Топ-20 інноваторів [4]

| Місце в рейтингу 2010 | Місце в рейтингу 2009 | Компанія          | Витрати на дослідження і нові розробки (R & D) |                              |                                       | Головний офіс   | Галузь                    |
|-----------------------|-----------------------|-------------------|------------------------------------------------|------------------------------|---------------------------------------|-----------------|---------------------------|
|                       |                       |                   | 2010, млн дол.                                 | Динаміка у порівнянні з 2009 | R & D як відсоток від обсягу продажів |                 |                           |
| 1                     | 1                     | Toyota            | 8 994                                          | -5,7%                        | 4,4%                                  | Японія          | Автопром                  |
| 2                     | 4                     | Nokia             | 8 733                                          | 5,7%                         | 11,8%                                 | Фінляндія       | Комп'ютери та електроніка |
| 3                     | 8                     | Roche Holding     | 8 168                                          | 5,5%                         | 19,4%                                 | Швейцарія       | Охорона здоров'я          |
| 4                     | 7                     | Microsoft         | 8 164                                          | 14,6%                        | 13,5%                                 | США             | Програмне забезпечення    |
| 5                     | 2                     | General Motors    | 8 000                                          | -1,2%                        | 5,4%                                  | США             | Автопром                  |
| 6                     | 3                     | Pfizer            | 7 945                                          | -1,8%                        | 16,5%                                 | США             | Охорона здоров'я          |
| 7                     | 5                     | Johnson & Johnson | 7 577                                          | -1,3%                        | 11,9%                                 | США             | Охорона здоров'я          |
| 8                     | 6                     | Ford              | 7 300                                          | -2,7%                        | 5,0%                                  | США             | Автопром                  |
| 9                     | 11                    | Novartis          | 7 217                                          | 12,2%                        | 17,4%                                 | Швейцарія       | Охорона здоров'я          |
| 10                    | 12                    | Sanofi-Aventis    | 6 695                                          | 0,8%                         | 16,6%                                 | Франція         | Охорона здоров'я          |
| 11                    | 10                    | GlaxoSmithKline   | 6 425                                          | 8,3%                         | 14,4%                                 | Велико-британія | Охорона здоров'я          |
| 12                    | 9                     | Samsung           | 6 413                                          | 16,2%                        | 5,8%                                  | Південна Корея  | Комп'ютери та електроніка |
| 13                    | 13                    | IBM               | 6 337                                          | 3,0%                         | 6,1%                                  | США             | Комп'ютери та електроніка |
| 14                    | 14                    | Intel             | 5 722                                          | -0,6%                        | 15,2%                                 | США             | Комп'ютери та електроніка |
| 15                    | 21                    | Siemens           | 5 680                                          | 11,3%                        | 4,9%                                  | Німеччина       | Комп'ютери та електроніка |
| 16                    | 16                    | Honda             | 5 603                                          | -4,2%                        | 5,6%                                  | Японія          | Автопром                  |
| 17                    | 19                    | Volkswagen        | 5 429                                          | 6,7%                         | 3,3%                                  | Німеччина       | Автопром                  |
| 18                    | 15                    | AstraZeneca       | 5 179                                          | 0,3%                         | 16,4%                                 | Велико-британія | Охорона здоров'я          |
| 19                    | 22                    | Cisco Systems     | 5 153                                          | 14,5%                        | 13,0%                                 | США             | Комп'ютери та електроніка |
| 20                    | 18                    | Panasonic         | 5 152                                          | -6,6%                        | 6,7%                                  | Японія          | Комп'ютери та електроніка |
| Усього                |                       |                   | 135 886                                        | 3,2%                         | 8,0%                                  |                 |                           |

R & D вже вирвалися на перше місце фармацевтичні корпорації та інші компанії, що працюють у сфері охорони здоров'я та біотехнологій. Вони, в середньому, витрачали на нові розробки 12% обороту, а лідери – навіть більше (Roche Holding – 19,4%, Novartis – 17,4%, і т. д.).

Інновації стали ядром корпоративних стратегій більшості компаній, і відмова від них вимагатиме перебудови системи управління. Крім того, багато зав'язано на технологічні цикли продуктів, які куди довше, ніж тривалість рецесій. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Верба В. А. Організація консалтингової діяльності / Верба В. А., Решетняк Т. І. : Навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2000. – 228 с.
2. Микитюк П. П. Інноваційний менеджмент. Навчальний посібник. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 400 с.
3. Федоренко В. Г. і К°. Шляхи підвищення ефективності інвестицій в Україні. – К. : Науковий Світ, 2003.
4. <http://www.booz.com/>.

## РИНОК РОБОЧОЇ СИЛИ В РЕГІОНІ: ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

АМОСОВ О. Ю.

доктор економічних наук

КАРАЧЕНЦЕВА К. О.

здобувач

Харків

**Р**инок робочої сили в регіональному розрізі продовжує характеризуватися загострюванням протиріч у соціально-трудових відносинах, дисбалансом між попитом та пропозицією на ринку, невідповідністю компетенцій, що формуються у випускників навчальних закладів вимогам, що існують на робочих місцях. Таким чином, ринок робочої сили продовжує перебувати у трансформаційному стані, а процеси, що відбуваються на ньому, потребують уваги дослідників. Таким чином, питання, пов'язані із дослідженням стану на ринку робочої сили, залишаються актуальними.

Аналіз проблем, що постають на регіональних ринках робочої сили як при умові впливу кризових факторів, так і за умов сталого розвитку зазначених ринків, знаходять відображення в ряді досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців. Так, А. Рейнольдс, С. Ластерс, К. Маузер [1] при дослідженні регіональних ринків праці підкреслювали існування тісного зв'язку між місцевим, національним та міжнародним ринками праці, приділяючи значну увагу саме регіональним ринкам праці як первинному елементу цього ланцюга. Серед вітчизняних дослідників науково-методологічні засади розвитку регіональних ринків праці викладені в роботах Е. Лібанової [2]. Крім того слід визначити праці В. Василенка [3], А. Лісогор [4], Л. Шевченко [5] та ін., де аналізується розвиток ринків праці в контексті регіонального розвитку, визначається специфіка розвитку регіональних ринків, розробляються сценарії розвитку ринків в умовах трансформаційних змін. Зокрема огляд сценаріїв та прогнозування подій, внаслідок розвитку ринку праці у Харківському регіоні надав поштовх авторам статті для проведення власного дослідження.

**Метою роботи** є обґрунтування теоретико-методичного підходу до дослідження ринку робочої сили регіону та визначення перспектив його розвитку.

**Об'єкт** – процеси функціонування ринку робочої сили регіону.

Досягнення мети зумовило постановку та вирішення наступних завдань:

- представлено етапи аналізу ситуації на регіональному ринку робочої сили за умови впливу кризових чинників;
- здійснено аналіз стану ринку робочої сили Харківського регіону у 2008 – 2009 рр.
- встановлено тенденцій на ринку робочої сили Харківського регіону, що дає змогу визначити перспективи його розвитку в межах певного сценарію.

Регіональні особливості антикризового управління ринком робочої сили визначаються умовами нерівного розвитку регіонів країни, що зумовлює необхідність пристосування методології економічного розвитку регіонів. Підкреслимо, що інструментарій, який пропонується в межах зазначеної методології, висвітлюється обмеженим колом науковців, серед яких домінує В. Василенко [3]. Дослідник вважає, що таким інструментарієм стає економічна діагностика. Діагностика – це визначення стану регіону, виявлення «регіональних хвороб», «патологій», «больових точок і вузьких місць» [3]. Але більш точним Василенко В. вважає наступне визначення: «сукупність спеціальних інформаційно-аналітичних технологій, які дозволяють: а) описати регіональні ситуації та проблеми, що вивчаються, у системі характерних для них ознак (параметрів, показників); б) ідентифікувати ці ситуації, тобто «прив'язати» їх до відомих типологічних груп; в) дати кількісну та якісну оцінку цим ситуаціям і проблемам, інакше кажучи, поставити остаточний діагноз; г) встановити і оцінити внутрішні та зовнішні причини продіагностованих станів» [6].

**М**и цілком погоджуємося з точкою зору видатного вітчизняного дослідника та вважаємо, що надане визначення економічної діагностики цілком відповідає завданню, яке полягає у визначенні регіональних особливостей антикризового управління ринком робочої сили, а її здійснення має дати повне уявлення як про функціонування регіонального ринку робочої сили, так і розробити антикризове управління, виходячи із результатів, отриманих на кожному з етапів економічної діагностики. Зазначене вище узагальнюється логічним ланцюгом: структура – властивості – ознаки – риси – міра (засіб вимірювання) [3].

Узагальнюючи відомі підходи до аналізу ринку праці та беручи за основу методичні викладки В. Лексина, представимо аналіз регіонального ринку праці з метою антикризового управління ним у вигляді етапів: 1 етап – аналіз ситуації на регіональному ринку робочої сили в межах антикризового управління; 2 етап – ідентифікація ситуації на регіональному ринку робочої сили; 3 етап – надання кількісної та якісної оцінки ситуації на регіональному ринку праці, який знаходиться під впливом кризових чинників; 4 етап – встановлення причин продіагностованого стану та розробка можливих шляхів забезпечення антикризового управління на ринку робочої сили

На 1-му етапі здійснимо аналіз стану ринку робочої сили Харківського регіону, який відчув найбільший вплив кризи протягом 2009 р. та представимо опис ситуації. Припустимо, що ситуація на ринку робочої сили прямо або непрямо характеризується демографічною, соціально-економічною, науковою та науково-технічною, міграційною ситуаціями. Ідентифікація

ситуації, яка складає зміст другого етапу аналізу стану регіонального ринку робочої сили може бути представлена у наступному вигляді.

Аналіз впливу демографічної, соціально-економічної, наукової та науково-технічної, міграційної ситуацій на регіональний ринок праці дозволяє довести, що протягом 2008 – 2009 рр. ринок робочої сили зазнав впливу кризових факторів, але такий вплив не є руйнівальним, оскільки ринок до періоду, що аналізується, знаходився у стані дисбалансу. Вважаємо, що криза впливає в межах зазначених ситуацій таким чином:

- в межах демографічної ситуації слід зазначити, що в Україні тривалий час, фактично з 1993 р., відбувається сталий процес неухильного зменшення населення, у зв'язку з різким падінням народжуваності та зростанням смертності. Основні причини такого стану – значне погіршення соціально-економічної ситуації в Україні, що зумовило зубожіння значної частини населення, суттєве погіршення стану медичного обслуговування, несприятливі еколого-санітарні умови;

- в межах соціально-економічної ситуації – зниження реальних доходів населення, незважаючи на фактичного зростання середньомісячної заробітної плати, що зумовлене інфляційними процесами як в країні, так і у світовому співтоваристві. До того ж слід підкреслити, що в регіоні продовжується скорочення персоналу підприємств, які виходять на ринок робочої сили та займаються пошуком відповідних вакансій. Це відбувається внаслідок реалізації стратегії скорочення виробництва на промислових підприємствах, що складають ядро Харківського регіону. Несуттєве збільшення кількості офіційно зареєстрованих безробітних свідчить про те, що більшість працівників охоплені скритим безробіттям, яке кривить результати офіційної статистики та дає змогу наводити лише приблизні дані при аналізі ринку робочої сили.

В межах наукової та науково-технічної ситуації також спостерігається зменшення як кількості організацій, що займаються науковою та науково-технічною діяльністю – з 213 до 202, так і скорочення обсягів фінансування за рахунок Держбюджету 313,5 млн грн проти 335,8 млн грн. Таким чином, зробимо висновок про наявність негативного впливу, що зумовлюється як дефіцитом бюджетних коштів внаслідок незадовільного стану у промисловості, де мотивацією персоналу, так і кризовими чинниками, оскільки їх вплив у комплексі чинників супроводжується поглибленням проблем у розвитку провідних галузей економіки, зокрема мова йде про промисловість та будівництво.

В межах міграційної ситуації, незважаючи на покращення ситуації на загально регіональному рівні у 2009 р. у порівнянні з 2008 р., слід відзначити наявність процесів зовнішньої міграції, які супроводжуються переважальною кількістю осіб, що вибувають, та призводять до втрати трудового потенціалу як регіону, так і країни в цілому.

Таким чином, встановлення тенденцій на ринку робочої сили дає змогу визначити домінанту в регіоні того чи іншого сценарію. Дослідники, у тому числі західні відзначають три можливі сценарії: сценарій інтеграції, сценарії нової індустріалізації та інноваційного розвитку [7].

Сценарій інтеграції передбачає максимальну відкритість регіональної економіки, інтеграції вітчизняних підприємств у транснаціональні корпорації, уникаються обмеження щодо надходження іноземних капіталів та відміняється мораторій на продаж землі сільськогосподарського призначення [7], ведення бізнесу полегшується, а інвестиційна діяльність іноземних держав максимально активізована. Такий сценарій в регіональному аспекті найбільш відповідає меті створення вільної економічної зони в Харківському регіоні. Щодо ринку праці, то він розвиватиметься в напрямку зростання потреби у спеціалістах сфери послуг, економіки та фінансів, управління персоналом. Загалом, затребуваність фахівців з вищою освітою буде утримуватися на достатньо високому рівні, разом із одночасним підвищенням значущості професійно-технічної освіти. Поступово посилюватиметься значення безперервної освіти, отримання якої забезпечуватиме конкурентоспроможність робочої сили. Також ймовірно уповільняться темпи розвитку малого та середнього бізнесу і створення робочих місць у цьому секторі через загострення конкуренції з боку великих національних і транснаціональних компаній. Особливістю цього сценарію є значне підвищення мобільності робочої сили всередині країни та її кон'юнктура перекваліфікація [7]. З одного боку такий сценарій є досить привабливим, а з іншого регіон втрачає своє економічне значення в межах України та може перетворитися у «філію» сильної глобальної спільноти, внаслідок низького рівня конкурентоспроможності вітчизняної робочої сили, товарів та послуг у світовому середовищі. До того ж регіон може втратити свій індустріальний потенціал, що створить передумови для подальшого оперування спекулятивним капіталом.

Другий сценарій отримав назву «нова індустріалізація». Концепція розвитку регіонів країни в межах даного сценарію базується на максимально сприятливому розвитку тих галузей регіонів, що домінували за часи існування Союзу та потенціал яких ще можна ефективно використовувати. З одного боку для Харківського регіону модернізація машинобудування має стратегічне значення, оскільки, як було зазначено вище, Харківський регіон був центром машинобудування в країні. З іншого боку така модернізація потребує значних коштів, яких в регіоні дефіцит, створення умов для випуску високоякісної продукції та забезпечення безперервного розвитку робочої сили, що також потребує фінансового внеску. Слід також пам'ятати, що держава не буде активізувати функціонування сфери послуг та втручатися у розвиток недержавних сфер діяльності. Таким чином, оскільки Харківський регіон за часи становлення України у якості незалежної держави демонстрував наявність різноспрямованих підприємств, дійдемо до висновку, що даний сценарій не може охоплювати всі сфери життєдіяльності країни, він також потребує суттєвої підтримки з боку держави, що обмежує незалежність регіону та вимагає структурної перебудови економіки.

Дослідниками пропонується і третій сценарій – сценарій інноваційного розвитку. Основний лейтмотив сценарію такий, що Україна «робить ставку на виперед-

жальний розвиток виробництв п'ятого та шостого технологічних укладів, дорогу висококваліфіковану робочу силу. «Локомотивами росту» виступають наука та інновації, а засобом формування конкурентних переваг – внутрішнє виробництво нових технологій та розвиток інтелектуального капіталу. Істотно збільшуються обсяги фінансування науково-технічних розробок – до 2,5–2,8% ВВП. За даними Центру досліджень ім. Г. М. Доброва НАНУ, структурна перебудова економіки за інноваційним сценарієм дозволить подвоїти реальний ВВП України вже до 2015 року [7]. При загальній привабливості регіональне слідування такого сценарію вважається найбільш складним, оскільки фундаментальні розробки, засобом яких створюються нові технології, фінансуються досить обмежено, через появу нових технологій на внутрішньому ринку інтелектуальної власності, який знаходиться на стадії формування, досить ускладнена. До того ж інтелектуальний капітал, природа якого ґрунтовно досліджена багатьма вітчизняними та зарубіжними вченими, в країні сформований, але його використання має бути покращеним. Такі тенденції встановлено у зв'язку з недосконалістю вітчизняного законодавства щодо невизначеності прав суб'єктів інтелектуальної власності, невмінням керівників підприємств ефективно управляти їх нематеріальними активами, недосконалістю вітчизняного бухгалтерського обліку, низькою мотивацією працівників щодо генерування зазначених об'єктів з огляду на фінансування.

Представлений сценарій інноваційного розвитку є найбільш ризиковим та складним з огляду на наявні ресурси в регіоні.

**А**наліз особливості розвитку Харківського регіону дозволив авторам висунути гіпотезу розвитку за першим та другим сценаріями: інтеграції та «нової індустріалізації». Процеси інтеграції поширюються в країні і регіон не може залишатися «закритою системою» в цьому процесі. Щодо загроз, які можуть виникнути при даному сценарії, то є всі передумови для втрати регіоном первинного статусу у машинобудуванні. Але аналіз існуючого стану машинобудівних підприємств демонструє

необхідність або прискореної модернізації та реновації машин та обладнання, подальшої диверсифікації та пере-профілювання підприємств, або розвитку інших галузей в контексті світової глобалізації, що є більш реальним в сучасних умовах господарювання. Світова глобалізація приведе, з одного боку, до інтенсифікації міграційних процесів, а з іншого – до створення нових робочих місць, що позитивно вплине на стан регіонального ринку робочої сили. Щодо стану зазначеного ринку в межах другого сценарію, то найбільш вірогідним є зростання попиту на робочу силу, передусім на кваліфікованих робітників, а також представників інженерних спеціальностей. Можливий початок процесів часткового повернення українців, які виїжджали для тимчасової роботи за кордон, а також приплив робочих мігрантів з інших країн. Зазначені зміни також будуть позитивно впливати на ринок праці в регіональному контексті. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Reinold L., Masters S., Moser C.** Economics of Labor. – № 4. – 1987, P. 26
2. **Лібанова Е. М.** Ринок праці в економічній системі: Навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. екон. спец. / Е. М. Лібанова, Д. П. Мельничук. – Житомир: ЖІПІ, 2002. – 261 с.
3. **Василенко В.** Методологія економічної діагностики регіонів / В. Василенко // Економіка України. – 2008. – № 9. – С. 4-17.
4. **Лісогор Л.** СОТ і ринок праці: переваги і виклики / Л. Лісогор // Праця і зарплата. – 2008. – № 17 (597). – с. 5 – 7.
5. **Шевченко Л. С.** Ринок праці: сучасний економіко-теоретичний аналіз: Монографія. – Харків: ФОП Вапнярчук Н. М, 2007. – 336 с.
6. **Лексин В.** Региональная диагностика: сущность, предмет и метод, специфика применения в современной России (вводная лекция предлагаемого учебного курса) / В. Лексин // «Российский экономический журнал». – 2003. – № 9 – 10. – С. 65.
7. **Сандугей В. В.** Глобалізаційні чинники конкурентоспроможності українського ринку праці / Вісник Інституту економіки та прогнозування, 2007. – [Електронний ресурс]: [www.ief.org.ua/2007.htm](http://www.ief.org.ua/2007.htm).



УДК 336+65.012

## ПРИМЕНЕНИЕ SWOT-АНАЛИЗА ПРИ ФОРМИРОВАНИИ СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ В БОЛГАРИИ

**ИВАНОВА Р. Н.***доктор экономики***София (Болгария)**

**В** условиях членства в Европейском союзе Болгария осуществляет социально-экономическую политику, направленную на развитие эффективной, устойчивой и конкурентоспособной экономики. Важным элементом этой политики являются предпринимаемые действия со стороны болгарского правительства и местной администрации для развития отдельных регионов в стране. Эти действия осуществляются в соответствии с европейской политикой на региональном

уровне. Принята национальная стратегия о региональном развитии на период 2005–2015 гг., в которой зафиксированы долгосрочные стратегические цели и приоритеты региональной политики страны. Параллельно с этим определены ее стратегические направления. Четко сформулированные стратегические цели и направления развития отдельных регионов в стране являются объективной предпосылкой и основанием для предоставления и распределения средств из Европейских фондов для выполнения программ об их социально-экономическом развитии.

Национальная стратегия о развитии регионов в Болгарии выполняется в соответствии с основными принципами региональной политики Европейского

союза. Эти принципы можно определить как правила, в соответствии с которыми осуществляется политика регионального развития. Базисные принципы следующие:

- надежность;
- партнерство;
- интегритет;
- устойчивость;
- равнопоставленность.

**Н**адежность действия правительства и местной администрации в области политики регионального развития связана со степенью надежности и прозрачности при расходовании средств, предоставленных структурными фондами и Кохезионным фондом Европейского союза. Эти средства объективно предоставляются на основании разработанных и утвержденных многолетних программ, в которых фиксированы основные приоритеты развития соответствующего региона, способ использования ресурсов, экологосообразность бизнеса в регионе, наличные соглашения с разными партнерами об эффективном использовании ресурсов и др.

*Принцип партнерства* предполагает и требует прозрачности взаимоотношений между партнерами и предоставления их мнений и предложений в едином процессе планирования, изготовления программ, подготовки, финансирования, наблюдения и оценки политики социально-экономического развития отдельных регионов в стране. Принцип удостоверяет право проведения консультаций и равнопоставленного участия партнеров на национальном, региональном и местном уровне. Таким образом, обеспечивается непосредственное участие бизнеса, содружеств работодателей, синдикатов, неправительственных и др. организаций при проведении государственной и местной политики о развитии отдельных регионов в стране.

*Принцип интегритета* требует при финансировании социально-экономического развития регионов в стране обеспечить достижение объективного интегрирования между использованием средств, предоставляемых по линии европейских структурных фондов и средств, предоставляемых государством на публичные инвестиции. По нашему мнению в этом отношении все еще не использованы возможности для осуществления эффективных публично-частных партнерств для развития инфраструктуры отдельных регионов и для улучшения жизненного стандарта населения. Перспективное направление для развития регионов в стране представляет собой умелую симбиозу между финансированием со стороны европейских фондов и публично-частными инфраструктурными и другими инвестициями.

*Принцип устойчивости* требует устойчивого развития отдельных регионов в стране. Он находит продолжение в стратегии «Европа 2020» о развитии Европейского союза во втором десятилетии XXI века и его визии в конце периода. Стратегия об устойчивом региональном развитии предполагает и требует учитывания влияния региональной политики на окружающую среду. Параллельно с этим стратегия об интеллигентном, устойчивом и приобщающем росте, глобализации во всех областях

экономики, динамичный и конкурентный рынок вызывают потребность в осуществлении качественно новой региональной инновационной стратегии.

*Принцип равнопоставленности* при проведении социально-экономической политики на региональном уровне требует обеспечения равных шансов проживания всем социальным группам в соответствующих регионах. Принцип находит продолжение в европейской стратегии о приобщающем росте.

**В** оценке сильных и слабых сторон регионов в Болгарии объективное применение находит метод SWOT-анализа. Он является подходящим инструментом для правильной оценки и улучшения стратегий о региональном развитии, интегрируя сильные и слабые стороны отдельных регионов с возможностями и угрозами соседних регионов, областей и стран. В результате анализа как внутренних, так и внешних для соответствующего региона условий (факторов), формулируются адекватные стратегии его развития, достижения стратегических целей и формирования желаемой визии региона. В качестве сильных сторон соответствующего региона определяются факторы, сказывающиеся позитивно на его функционирование, на поддержку стабильной конкурентоспособности бизнеса, на устойчивый рост и высокий жизненный стандарт населения. Их можно систематизировать по следующим направлениям:

- 1) Стратегическое географическое положение региона.
- 2) Возможность трансграничного сотрудничества.
- 3) Интерес и предпосылки для развития трансграничного сотрудничества во всех частях региона.
- 4) Богатое природное и культурное наследство.
- 5) Обеспеченность природными ресурсами и энергетическими источниками.
- 6) Положительный экономический рост во всех областях.
- 7) Соответствие экономического развития региона европейским требованиям и стандартам.
- 8) Обеспеченность сравнительно дешевым трудом.
- 9) Обеспеченность квалифицированным персоналом в сочетании высокого уровня образования.
- 10) Тенденция к позитивным изменениям в бизнес среде.
- 11) Развитие предпринимательства и стартование малого и среднего бизнеса.
- 12) Повышенная местная инициатива и формирование объективных возможностей для позитивного развития региона.
- 13) Низкий уровень безработицы в регионе.
- 14) Предпосылки для использования информационных и коммуникационных технологий и развития высокотехнологических отраслей.
- 15) Предпосылки для использования высокоскоростного Интернета во всех частях региона.
- 16) Наличие широкой сети высших учебных заведений в разных образовательных направлениях.
- 17) Наличие объективных предпосылок (природных, минеральных источников, инфраструктуры и др.) и желание местного населения в отношении развития

туризма разных форм (горного, бальнеолечебного, морского, сельского и др.).

18) Общее улучшение окружающей среды.

19) Сравнительно равномерно развитая сеть населенных пунктов.

20) Наличие хорошо построенной, эффективной и ухоженной инфраструктуры.

**К**акие слабые стороны соответствующего региона определяются факторами, оказывающими негативное влияние на его функционирование, социально-экономическое и устойчивое развитие, конкурентоспособность бизнеса и жизненный стандарт населения? Их можно систематизировать по следующим направлениям:

1) Наличие неблагоприятных демографических тенденций и риск от обезлюдения больших частей территории региона (Согласно последней переписи населения и жилого фонда в стране, проведенной в феврале 2011 г. в подобном положении находится Северо-западный район в Болгарии).

2) Низкая профессиональная квалификация и слабая профессиональная адаптивность рабочей силы, не отвечающие требованиям европейского, национального и региональных рынков труда.

3) Высокий уровень безработицы в регионе.

4) Относительно низкий жизненный стандарт населения в регионе.

5) Различия в условиях жизни в селах и городах региона.

6) Неадекватные современным условиям экономические структуры в регионах, в которых налицо высокая удельная доля занятости населения и валовой добавленной стоимости в сельском хозяйстве.

7) Недостроенная и недостаточно эффективная бизнес-инфраструктура.

8) Отсталость в развитии инфраструктуры и информационного общества.

9) Сравнительно низкая конкурентоспособность и отсталость в процессе формирования экономики, основанной на знаниях и инновациях.

10) В значительной степени амортизированная и неравномерно распределенная техническая инфраструктура в регионе.

11) Наличие различий при использовании природных ресурсов, развитии экологосообразного бизнеса и оформлении экологической инфраструктуры в отдельных районах региона.

12) Значительная разница в степени экономического развития региона по сравнению с европейскими требованиями и стандартами.

13) Неравномерно развитая сеть больших городов, являющихся базисными центрами социально-экономического развития региона.

14) Наличие существенных внутрирегиональных различий, приводивших к появлению отсталых районов.

15) Недостаточная информированность региональных и местных властей, как и их партнеров, относительно возможностей получения и усвоения средств по линии европейских структурных фондов и кохезионного фонда.

16) Недостаточные административные возможности для усвоения средств из европейских структурных фондов и кохезионного фонда.

17) Нехватка финансовых средств на местном уровне для софинансирования инфраструктурных и прочих региональных проектов.

18) Недостаточно развитое публично-частное партнерство.

Какие благоприятные возможности для развития соответствующего региона определяются факторами внешней среды, оказывающими позитивное влияние на его социально-экономическое и устойчивое развитие, повышение конкурентоспособности бизнеса и жизненного стандарта населения? Эти факторы можно систематизировать по следующим направлениям:

1) Макроэкономическая стабильность.

2) Членство страны в Европейском Союзе.

3) Благоприятное географическое местоположение региона.

4) Построение европейских транспортных коридоров через Болгарию.

5) Развитие в мировом масштабе высокоэффективных информационно-технологических решений и возможности для их применения в процессах управления бизнесом.

6) Продолжающийся приток прямых иностранных инвестиций.

7) Развитие кластеров как фактор привлечения публично-частных инвестиций в attractive отрасли.

8) Использование средств европейских структурных фондов и кохезионного фонда для развития региональной инфраструктуры.

9) Инвестиции в региональную и местную инфраструктуру, обеспечивающие доступ к европейским инфраструктурным сетям.

10) Интеграция трансграничных районов.

**К**акие угрозы развитию соответствующего региона определяются факторами внешней среды, которые в настоящий или в будущие моменты оказывают или могут оказать негативное влияние на его социально-экономическое и устойчивое развитие, конкурентоспособность бизнеса и жизненный стандарт населения? Их можно систематизировать по следующим направлениям:

1) Политическая нестабильность в Юго-восточной Европе, оказывающая негативное влияние на привлекательность региона для иностранных инвесторов.

2) Неспособность отдельных регионов бороться с давлением европейской конкуренции.

3) Углубляющиеся региональные различия.

4) Негативные тенденции в отношении демографического развития и эмиграции из Болгарии (в т. ч. «утечка мозгов»).

5) Недостаток идей и умений для осуществления предпринимательства.

6) Медленный и трудный переход к формированию экономики, основанной на знаниях и инновациях.

Считаем, что при выборе факторов, характеризующих как сильные и слабые стороны регионов, благо-

приятные возможности и угрозы внешней среды, так и при создании SWOT-матрицы для анализа, следует соблюдать определенные ключевые требования. Их можно обобщить по следующим направлениям:

1) Факторы в SWOT-матрице следует ранжировать в определенной последовательности. Считаем, что в качестве критериев ранжирования для факторов, характеризующих сильные и слабые стороны регионов можно использовать степень их значимости для их социально-экономического развития, а для факторов внешней среды – значимость их влияния для достижения стратегических целей развития регионов, как и вероятность и скорость их возникновения. Таким образом, факторы представляются в подходящем виде в SWOT-матрице для анализа.

2) Правильный выбор и ранжирование факторов, характеризующих сильные и слабые стороны соответствующего региона, предполагает и требует минимизации субъективизма. С целью объективности SWOT-анализа следует сформировать коллектив из специалистов для установления ключевых факторов и их правильного ранжирования в SWOT-матрице.

3) При выборе факторов, характеризующих сильные и слабые стороны региона, необходимо вникнуть в их сущностную сторону. С этой позиции следует правильно оценить, характеризуют ли эти факторы исчерпывающе сильные стороны региона. И не характеризуют ли эти факторы сильные стороны и других регионов в стране. И, вообще, следует ли считать эти факторы сильными сторонами и конкурентными преимуществами региона.

4) Факторы в SWOT-матрице должны быть формулированы четко, точно и однозначно. Они должны характеризовать сильные и слабые стороны региона точно и без каких-либо возможностей для различных смысловых толкований.

5) Факторы, характеризующие благоприятные возможности и угрозы внешней среды, объективно существуют и при определенных условиях могут вызывать разные позитивные или негативные влияния на социально-экономическое развитие региона и на конкурентоспособность бизнеса. Они являются выражением объективно существующих возможностей и угроз внешней среды, как для соответствующего региона, так и для других регионов в стране.

Правильный выбор и ранжирование факторов в SWOT-матрице является объективной предпосылкой для анализа по соответствующим направлениям:

1) Анализ возможностей сильных сторон соответствующего региона для использования благоприятных возможностей внешней среды.

2) Анализ возможностей сильных сторон региона как защитную меру против угроз внешней среды.

3) Анализ объективных ограничений слабых сторон региона, препятствующих использованию благоприятных возможностей внешней среды.

4) Анализ объективных ограничений слабых сторон региона, препятствующих принятию эффективных действий против угроз внешней среды.

Метод SWOT-анализа позволяет использовать ключевые по значимости сильные стороны регионов для успешного интегрирования благоприятных возможностей и защиты от угроз внешней среды.

Итоговая информация в результате SWOT-анализа является объективной предпосылкой для выработки и принятия правильных управленческих решений относительно социально-экономическом развитии регионов страны. ■



## ДИАГНОСТИКА НЕРАВНОМЕРНОСТИ В ДОХОДНОЙ ЧАСТИ РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТОВ УКРАИНЫ

**РАЕВНЕВА Е. В.**

*доктор экономических наук*

**БОБКОВА А. Ю.**

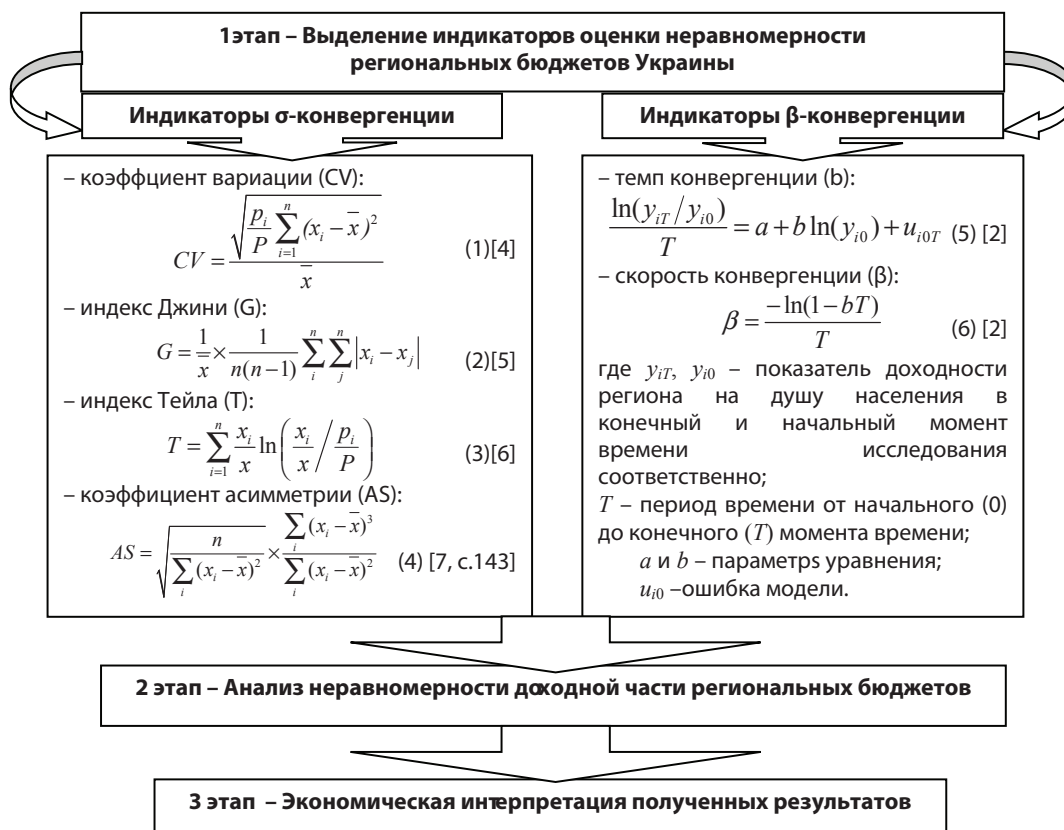
*аспирант*

**Харьков**

Одним из весомых инструментов государственного влияния на экономическое развитие регионов являются налогово-бюджетные рычаги, которые позволяют уменьшить дифференциацию экономического развития регионов Украины. Существенную долю доходов региональных бюджетов составляют налоговые поступления. Взвешенные на душу населения, они формируют так называемую налоговую нагрузку региона. Проведенный анализ показал, что дифференциация налоговой нагрузки свидетельствует как о

различных доходах самого населения регионов, так и об эффективности работы налоговых органов и системы регионального управления в целом.

Существует достаточно большое разнообразие экономических показателей, с помощью которых возможно измерить дифференциацию по различным видам доходов. Часть из них основывается на моментной оценке с помощью показателей неравномерности [1], другая группа включает широкий спектр динамических [2] и пространственных [3] моделей сходимости. Эти две группы показателей получили название  $\sigma$ -конвергенции и  $\beta$ -конвергенции соответственно. Предлагаемая методика анализа неравномерности доходов региональных бюджетов основана на использовании приведенных выше видов конвергенции и включает три основных этапа (рис 1).

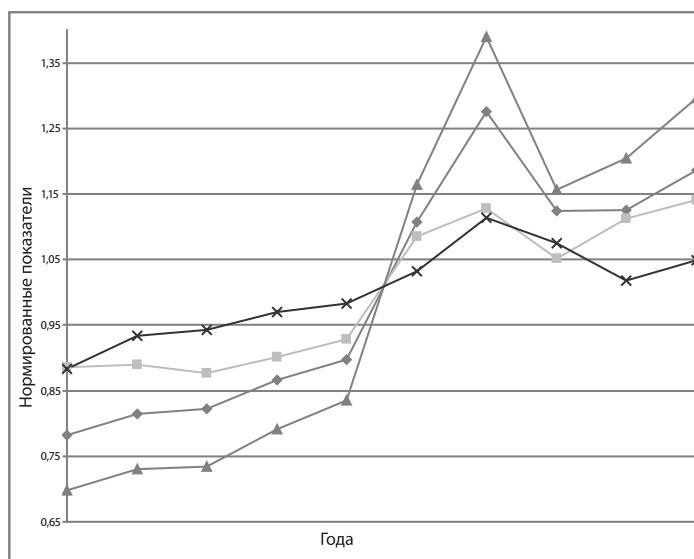


**Рис. 1. Методика анализа неравномерности регионального развития по уровню доходов региональных бюджетов**

где  $x_i$  и  $x_j$  – показатели доходности  $i$ -го и  $j$ -го региона,  $i = 1, \dots, n, j = 1, \dots, n$ ;  $n$  – количество регионов;  $\bar{x}$  – среднее значение показателя доходности;  $p_i$  – население  $i$ -го региона;  $P$  – население страны.

Индикаторы  $\sigma$ -конвергенции, рассчитанные на основе показателя налоговой нагрузки включают коэффициент вариации (CV), коэффициент Джини (G), индекс Тейла (T) и коэффициент асимметрии (AS). Расчеты данных коэффициентов проведен за период 2000–2009 гг. (рис. 2).

Так как значение рассчитанных индикаторов увеличиваются, то можно сделать вывод, что в стране наблюдается процесс дивергенции по показателю налоговой нагрузки. Это означает, что в Украине диагностируется значительная дифференциация между территориями по данному показателю, что выступает источником дальнейшего неоднородного регионального развития в стране. Наибольшая дифференциация доходной части региональных бюджетов приходится на период 2005–2006 годов, когда наблюдаются наиболее высокие темпы роста значений анализируемых индикаторов.



**Рис. 2. Динамика показателей  $\sigma$  – конвергенции между регионами Украины по налоговой нагрузке на душу населения региона**

Рассмотрим подробнее экономическую сущность каждого из индикаторов  $\sigma$ -конвергенции. Коэффициент вариации в процентном выражении показывает разброс значений налоговой нагрузки по регионам относительно среднего значения по стране на 72% в 2000 году и на 109, 1% в 2009 году. Моментные данные говорят о высокой дифференциации в региональных налоговых нагрузках. Индекс Джини показывает уровень неравномерности налоговых нагрузок среди регионов. Так, например, значение индекса Джини в 2009 г. составляет 0,372 и свидетельствует о том, что среднее отличие концентрации налоговой нагрузки в регионах относительно концентрации его населения на 37,2% больше идеального, и, следовательно, любые два взятые региона не будут отличаться по концентрации дохода более чем на эту величину. Рост индекса Тейла свидетельствует о снижении концентрации налоговой нагрузки регионов, а значит и дифференциации в соотношении доли населения и доли налоговой нагрузки, которую несет это население.

Коэффициент асимметрии отражает наличие значительной левосторонней смещенности, которая характеризует процесс отклонения части регионов в зону более низких налогов на душу населения, чем в среднем по стране. Таким образом, анализ приведенных значений индикаторов позволяет диагностировать, что в Украине формируется две группы регионов – одна характеризуется высокой численностью и относительно низким уровнем налоговых поступлений, вторая – формирует высокую дифференциацию и демонстрирует высокие значения налоговых доходов.

Необходимо отметить, что показатели  $\beta$ -конвергенции представляют такую важную характеристику для исследования, как скорость сближения или расхождения процессов регионального развития в год. В табл. 1 представлены, для сравнения, темпы роста  $\sigma$ -конвергенции и параметры  $\beta$ -конвергенции по налоговой нагрузке на душу населения.

Критерием наличие конвергенционных тенденций регионального развития является снижение показателей  $\sigma$ -конвергенции и отрицательные значения параметров  $\beta$ -конвергенции. К сожалению, по ряду лет получить адекватные оценки  $\beta$ -конвергенции не удалось, что не позволяет говорить о наличии конвергенции в эти года. Однако значимый параметр  $\beta$  в 2005 году свидетельствует о дивергенции, что подтверждается ростом показателя вариации на 23, 4%. Скорость дивергенции соответствует 10, 7% в год. В 2007 году, после значительного скачка неравномерности в 2006

году (рис. 2), наблюдается незначительная сходимость. Оценка  $\beta$ -конвергенции в данном году также оказалась значимой, в подтверждении подкреплялась снижением показателя  $\sigma$ -конвергенции. Необходимо отметить, что скорость конвергенции формируется на уровне 5,7%, что практически в два раза ниже скорости дивергенции в 2005 году. Исходя из тенденции показателей  $\sigma$ -конвергенции и большей скорости дифференциации нежели сходимости можно утверждать, что налоговая нагрузка неоднородно распределена среди регионов Украины, ряд регионов имеют больше возможности пополнения своих бюджетов, а значит и реализации регионального развития. Этот вывод подтверждается также полученным положительным значением  $\beta$ -конвергенции 0,016, которое характеризует расхождение в доходных частях региональных бюджетов в Украине в среднем на 1,6% в год за период 2000–2009 годов.

В результате можно сделать вывод, что налоговая нагрузка, как индикатор доходной части регионального бюджета отражает сформировавшуюся в Украине дивергентную тенденцию, характеризующую наличие существенной неравномерности в развитии территорий. Следовательно, источники и условия пополнения бюджетов различных регионов отличаются в силу как объективных, так и ряда субъективных причин. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Cowell F. Measuring Inequality, 2nd edn. – Hemel Hempstead: Harvester Wheatsheaf, 2009 – 255.
2. Barro R., Sala-i-Martin X. Convergence // Journal Political Economy. – 1992. – №100. – P. 223–251.
3. Anselin L. Spatial Econometrics // Palgrave Handbook of Econometrics: Volume 1, Econometric Theory. – Basingstoke: Palgrave Macmillan, 2006. – P. 901–969.
4. Чужиков В. І. Конвергенція та дивергенція регіонів України (індикативна модель) // Економіка України. – 2005. – №9. – С. 48–53.
5. Сторонянська І. Процеси конвергенції/дивергенції соціально-економічного розвитку регіонів України: підходи до оцінки // Регіональна економіка. – 2008. – №2. – С. 73–83.
6. Bourguignon F. Decomposable income inequality measures // Econometrica. – 1979. – Vol. 47 – № 4 – p. 901–920.
7. Фетисов Г. Г., Орешин В. П. Региональная экономика и управление: Учебник. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 416 с.

Таблица 1

Сравнение темпов роста показателей  $\sigma$ -конвергенции и скорости  $\beta$ -конвергенции по показателю налоговой нагрузки на душу населения

|         | Год    |        |        |        |              |        |               |       |        |           |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------------|--------|---------------|-------|--------|-----------|
|         | 2001   | 2002   | 2003   | 2004   | 2005         | 2006   | 2007          | 2008  | 2009   | 2009/2000 |
| CV      | 1,040  | 1,009  | 1,053  | 1,035  | <b>1,234</b> | 1,152  | <b>0,881</b>  | 1,000 | 1,054  | 1,515     |
| $\beta$ | -0,027 | -0,044 | -0,012 | -0,013 | <b>0,107</b> | -0,065 | <b>-0,057</b> | 0,049 | 0,0002 | 0,016     |

# ВИЗНАЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНУ ТА СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ЇЇ ОЦІНКИ

**АКСЬОНОВА І. В.**

*кандидат економічних наук*

**СЕРОВА І. А.**

*кандидат економічних наук*

**Харків**

**Вступ.** В останній час концепція стійкого розвитку є однією із пріоритетних напрямків державного управління. Необхідність формування стійкого розвитку регіонів обумовлено тим, що підвищення конкурентоспроможності країни залежить від конкурентоспроможності її регіонів, а отже, від їх сталого розвитку. У той же час, конкурентоспроможність регіонів залежить від розвитку галузей економіки, конкретних підприємств і організацій і є основною задачею органів державного управління.

На рівні держави основною метою в сучасних умовах є підвищення рівня життя населення, що можливо на базі лише стійкого якісного зростання економіки. Таким чином, дослідження поняття стійкого розвитку, факторів, що його обумовлюють, критеріїв та показників конкурентоспроможності на макро- і мезорівнях є досить актуальним та необхідним.

Економічні, соціальні та екологічні проблеми стійкого розвитку викладено в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених Т. А. Акімової, Б. Є. Большакова, А. Б. Вебера, Н. П. Ващекіна, В. Гейця, Б. М. Данілішиної, В. С. Василика, М. О. Кизи-ма, К. Я. Кондратьєва, А. Д. Урсула, О. М. Чумакова, Р. Г. Яновського та інших. Вони розглядають концепцію сталого розвитку як системну стратегію виживання людства. Однак, незважаючи на їх загальну впевненість у безальтернативності моделі сталого розвитку, в їх роботах простежуються розходження в інтерпретації самої проблеми стійкого розвитку та аналітичного забезпечення його оцінки.

**Метою даної статті** є розгляд сутності поняття стійкого розвитку та конкурентоспроможності регіону як соціально-економічної системи, визначення факторів та статистичних показників оцінки конкурентоспроможності регіону.

**Постановка задачі.** Як відомо, регіон виступає як складна соціально-економічна система, функціонування якої націлено на використання необхідних умов для відтворення ресурсного та людського потенціалу на основі підвищення ефективності виробництва, спеціалізації та кооперації. Якщо стан регіону характеризується розбалансуванням розвитку соціальної, економічної та екологічної складової, то це призводить до нестійкості взаємодії регіону із суб'єктами зовнішнього середовища, що в свою чергу, призводить до диференціації регіонів за рівнем розвитку взагалі.

Аналіз літературних джерел показує, що під розвитком слід розуміти процес закономірної зміни макроекономічних показників в кращий бік. Якщо розглядати поняття стійкого розвитку, то слід відмітити, що це такий розвиток, який задовольняє потреби сучасності, але не становить під загрозу спроможність майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби. Як видно з даного визначення поняття стійкого розвитку включає два аспекти [5]: поняття потреб, у тому числі і потреб найбільш вразливих верств населення, які повинні бути предметом першочергового пріоритету та поняття обмежень, що накладаються сучасним рівнем розвитку технологій та соціальною організацією суспільства на ресурси навколишнього середовища і спроможність біосфери поглинати наслідки господарської діяльності людини. Будь-яке визначення стійкого розвитку передбачає підвищення якості життя людини при збереженні природних ресурсів.

**З** поняттям стійкого розвитку регіонів тісно пов'язано поняття конкурентоспроможності регіонів. Конкурентоспроможний регіон – це не тільки переможець у боротьбі за кошти державного бюджету, це джерело росту економіки країни, її економічної безпеки.

Методи економічної війни, як і методи будь-якого тиску, можуть бути орієнтовані на напад, оборону та опір. При цьому, як вважають спеціалісти [1], «економічна війна» є поняттям макроекономічним і його не можна ототожнювати з конкурентною боротьбою. Тут йдеться не про те, як позбутися конкурента, а як послабити господарські, політично-військові та інші позиції держави в цілому.

Згідно з виразом «ніколи не починай війну, якщо не впевнений, що у разі перемоги отримаєш більше, ніж втрадиш при бійці», важливою умовою застосування методів економічної війни є перевага користі від їх застосування над витратами. А тому, сторона, що атакує завжди прораховує слабкі сторони конкурента. У той же час, конкурент теж повинен чітко визначати свої слабкі місця в економіці, щоб не дати вразити саме їх, а через це надати загрози усій країні.

Серед складових економічної безпеки виділяють економічну незалежність країни, стійкість і стабільність національної економіки, здатність до саморозвитку й прогресу [3].

Під економічною незалежністю розуміють можливість здійснювати державний контроль над використанням внутрішніх резервів розвитку, забезпечення конкурентних переваг країни у міжнародній торгівлі.

Стійкість і стабільність економіки передбачає міцність економічної системи країни, захист інтересів національних виробників, стримання та усунення негативних факторів.

Здатність до саморозвитку і прогресу означає самостійність у визначенні пріоритетних напрямків роз-



витку економіки, у можливості створення сприятливого клімату в окремих регіонах та в цілому в країні, інноваційний розвиток людського капіталу.

Країна, економіка якої постійно розвивається, може передбачити, уникнути та протистояти внутрішнім та зовнішнім загрозам, конкуренції з боку інших країн. Але для цього необхідно підвищувати стійкість та конкурентоспроможність регіонів даної країни. Цим і обумовлюється велике значення кількісної оцінки рівня їх розвитку.

**Виклад основного матеріалу.** Поняття сталості та конкурентоспроможності регіонів базується на продуктивності використання ресурсів [2]. Серед вчених, що займаються даними питаннями, найбільш розповсюдженими є наступні визначення конкурентоспроможності регіону (табл. 1). [4]

Таким чином, бачимо, що найважливішим статистичним критерієм оцінки конкурентоспроможності регіону, а отже його стійкого розвитку, є комплексність, тобто здатність об'єктивно відображати рівень потенціалу регіону та ефективності використання і залучення ресурсів в регіон.

В сучасних умовах, не зважаючи на широту засобів та методів статистики, не має єдиного показника, який характеризував би конкурентоспроможність регіону. У зв'язку з цим, пропонується в якості такого показника розглядати інтегральний показник, що розраховується на базі системи індикаторів, які характеризують економічні, соціальні, демографічні та екологічні процеси регіону (табл. 2.).

Як було зазначено вище, конкурентоспроможність регіону пов'язана з економічною безпекою регіонів та країни в цілому, тому необхідно враховувати, що деякі з показників, наведених в табл. 2, мають критерії, тобто ті гранично допустимі значення, перевищення яких загрожують як економічній безпеці, так і конкурентоспроможності.

Найбільш відомими гранично припустимими значеннями для показників є: спад ВВП – 30% від його потенціального значення; рівень інфляції – 6–10% на рік; рівень безробіття – 10%; коефіцієнт бідності – 8–10%; частка заробітної плати в особистих доходах – 65%; доходи від підприємницької діяльності, операцій з нерухомістю, дивіденди – більше 20%; відношення дефіциту бюджету до ВВП – 3%; ступінь імпортової залежності економіки – 15%, децильний коефіцієнт диференціації доходів – 6–8 разів; коефіцієнт Джині – 0,15–0,17.

Розглянувши в табл. 2 показники не претендують на повноту та всебічність, але в цілому дозволяють простежити тенденцію в соціально-економічній ситуації та прийняти оперативні міри по реалізації стратегії підвищення стійкості та конкурентоспроможності регіонів. В залежності від конкретних цілей і задач щодо дослідження, яке проводиться, система показників конкурентоспроможності може бути розширена та доповнена.

**Висновки і перспективи подальших розробок.** Результати проведеного дослідження свідчать, що конкурентоспроможність регіону обумовлюється його здатністю виробляти конкурентоспроможну продукцію в умовах ефективного використання усіх ресурсів,

забезпечуючи тим самим стійкий розвиток даного регіону та підвищення життєвого рівня його населення. Кількісна оцінка регіональної конкурентоспроможності базується на показниках регіонального розвитку, які відображають економічні (приріст ВВП, інноваційно-інвестиційна активність, розвиток ринку праці тощо), соціально-демографічні (вирівнювання рівня споживання в країнах та регіонах з високим і низьким рівнем доходів, досягнення ефективного споживання на основі дотримання екологічних вимог, розвиток соціальної інфраструктури, контроль чисельності населення тощо) та екологічні (раціональне природокористування, збереження технологій, утилізація відходів споживання збереження та відтворення екосистем тощо) аспекти. Для проведення обліку, аналізу та контролю за реалізацією мір щодо підвищення конкурентоспроможності регіону необхідно створення аналітичного забезпечення, основою якого є різноманітні статистичні показники стійкого розвитку, які об'єднуються в інтегральний показник. Методичне забезпечення оцінки конкурентоспроможності регіону на основі інтегральних показників є темою подальших досліджень в даній сфері. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. **Дацків Р.** Глобальні економічні війни та національна безпека// Банківська справа. – 2005. – №1. – С. 50–56.
2. **Портер М.** Международная конкуренция: пер. с англ. / М. Портер; под. ред. В. Д. Щетинина. – М.: Международные отношения, 2000. – 496 с.
3. **Пухтаєвич Г. О.** Аналіз національної економіки: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 254 с.
4. **Ускова Т. В., Барабанов А. С.** Проблемы оценки конкурентоспособности регионов// Вопросы статистики. – 2009. – №1. – С. 49–56.
5. **Флуд Н. А.** Как измерить устойчивость развития// Вопросы статистики. – 2006. – №10. – С. 19–29.

**Таблиця 1**  
**Визначення поняття конкурентоспроможності регіону**

| Автор                                              | Визначення конкурентоспроможності регіону                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
|----------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Л. І. Ушковицький,<br>В. М. Парахіна               | Здатність регіону забезпечити високий рівень рівня життя населення і доходів власників капіталу, ефективно використовувати економічний потенціал при виробництві товарів та послуг                                                                                                                                                                                                      |
| В. В. Печаткін,<br>С. У. Саліхов,<br>В. О. Сабліна | Здатність економіки регіону стабільно виробляти та споживати товари і послуги в умовах межрегіональної конкуренції при умові додержання екологічних стандартів та забезпечення постійного зростання рівня життя населення                                                                                                                                                               |
| В. Є. Андрєєв                                      | Здатність регіону забезпечити високий рівень життя населення та можливість реалізувати потенціал регіону                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| В. В. Меркушов                                     | Здатність регіону забезпечити виробництво конкурентоздатних товарів та послуг в умовах ефективного використання факторів виробництва, конкурентних переваг, підвищення рівня життя при додержанні міжнародних екологічних стандартів                                                                                                                                                    |
| О. С. Головачов                                    | Обумовлений природними, економічними, соціальними, політичними та іншими факторами стан регіону та здатність його окремих товаровиробників перемагати конкурентів на внутрішніх та зовнішніх ринках, випереджувати інші регіони по соціально-економічному розвитку, забезпечувати підвищення ефективності регіону, зростання благополуччя його населення в умовах відкритості економіки |

**Таблиця 2**  
**Система показників оцінки конкурентоспроможності регіону**

| Складові конкурентоспроможності | Показники (індикатори)                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|---------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Економічна</b>               | ВВП на душу населення<br>Доля імпорту на душу населення<br>Доля експорту на душу населення<br>Доля інвестицій на душу населення<br>Доля в експорті продукції секції D, E<br>Обсяг витрат на НДОКР<br>Рівень рентабельності продукції промисловості<br>Рівень зносу основних фондів<br>Доля зайнятих на малих підприємствах в загальній чисельності зайнятих регіону<br>Середньорічна врожайність сільськогосподарських культур<br>Рівень енергоспоживання на душу населення |
| <b>Соціальна</b>                | Децильний коефіцієнт диференціації доходів<br>Рівень бідності<br>Рівень безробіття<br>Індекс розвитку людського потенціалу<br>Співвідношення розмірів прожиткового мінімуму та середньої заробітної плати в регіоні<br>Рівень забезпеченості житлом<br>Витрати на освіту<br>Витрати на охорону здоров'я                                                                                                                                                                     |
| <b>Демографічна</b>             | Рівень природного приросту<br>Рівень дитячої смертності<br>Коефіцієнт відтворення населення<br>Середня тривалість життя<br>Коефіцієнт старіння населення<br>Сумарний коефіцієнт народжуваності                                                                                                                                                                                                                                                                              |
| <b>Екологічна</b>               | Рівень відходів, що утилізовані<br>Доля підприємств зі зберігаючи ми технологіями<br>Доля підприємств з очисними спорудами<br>Рівень викидів шкідливих речовин в атмосферу<br>Доля населення, що має доступ до джерел очищеної води                                                                                                                                                                                                                                         |

# ФАКТОРЫ АКТУАЛИЗАЦИИ ПРОБЛЕМАТИКИ ФОРМИРОВАНИЯ РЕГИОНАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В УСЛОВИЯХ ВЫХОДА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ ИЗ КРИЗИСА

**БЕЛИКОВА Н. В.**

*кандидат экономических наук*

**ВОЛИК И. Н.**

*кандидат экономических наук*

**Харьков**

**П**од влиянием современного мирового финансово-экономического кризиса пересмотрены теоретические позиции, определяющие роль институтов государства в формировании условий для эффективного устойчивого социально-экономического развития национальных экономик в рамках всеобщего глобализационного процесса. Этот процесс протекает неравномерно, возрастает дифференциация уровней регионального развития, обостряется конкурентное противостояние стран, регионов, производственно-хозяйственных структур, которые имеют национальное либо транснациональное происхождение. Вместе с тем достигнутый консенсус в суждениях ученых-экономистов, представляющих различные направления экономической науки, свидетельствует о том, что экономический потенциал любой страны все в большей мере зависит от уровня социально-экономического развития ее регионов, которые испытывают на себе влияние конкурентной внешней среды. Следовательно, сегодня одним из приоритетных заданий общегосударственной социально-экономической политики является создание условий для устойчивого развития регионов. К сожалению, в Украине многие проблемы разработки современной региональной политики, включая такие ее составляющие, как социальная, промышленная, инновационная, инвестиционная, экологическая и другие, не решены в полной мере. Результаты исследований теоретических, методологических и прикладных проблем разработки региональной политики и ее составляющих в условиях экономической глобализации отображены в работах А. Амоши, В. Вишневого, В. Гейца, В. Загорского, Л. Збарзской, Н. Кизима, Ю. Киндзорского, В. Кравцова, Ю. Пахомова, Н. Чумаченко и других. В то же время проблематика формирования научного обоснования современной региональной политики, соответствующей требованиям трансформации позиции региона в глобализирующемся мире, а также учитывающей объективную необходимость реформирования национальной экономики Украины и всей системы обеспечения социальной ответственности государства, сохраняет свою актуальность.

**Целью данной работы** является обоснование факторов актуализации проблематики формирования региональной политики в современных условиях выхода экономики Украины из кризиса, а также определение особенностей проявления влияния этих факторов на процессы разработки и реализации региональной промышленной политики.

В конце XX и в течение первого десятилетия XXI века практически все страны мира, в том числе и Украина, ощутили общее обострение глобальных проблем существования современной цивилизации. Эти проблемы связаны с воздействием таких факторов:

- динамичные негативные демографические изменения: ухудшение возрастной структуры населения в результате снижения рождаемости, увеличение доли нетрудоспособного населения, достигшего пенсионного возраста, особенно в проблемных регионах; активизация порцессов миграции;

- ухудшение экологической ситуации в регионах и неотложность комплексных капиталоёмких преобразований, направленных на внедрение природоохранных мероприятий;

- истощение в глобальных масштабах запасов качественной пресной воды, земельных, материальных и энергетических ресурсов, рост цен на них на мировых рынках, что приводит к практически полному исчерпанию возможностей расширения масштабов производства в регионах за счет вовлечения новых экономических ресурсов и актуализирует задачи ускорения перехода от модели экстенсивного экономического роста к модели структурно-инновационной трансформации экономики Украины и ее регионов;

- дальнейшее развитие процессов поляризации стран мира, а в пределах стран усиление территориальной дифференциации регионов по уровням социально-экономического, научно-технического, технологического развития и, как следствие, по качеству и уровню жизни населения, что влечет за собой возрастание политической и социальной нестабильности в проблемных регионах и в странах мировой периферии;

- усиление взаимозависимости между стратегиями развития передовых стран мира и возрастание их доминантного влияния на процессы формирования государственной и региональной социально-экономической политики в развивающихся государствах, что влечет за собой снижение уровня их экономической безопасности.

**У**казанные выше факторы имеют глобальный характер, однако под их воздействием динамично изменяются условия, цели, перспективы и стратегии дальнейшего устойчивого развития Украины и ее регионов. Проведенные исследования показали, что феномен экономической глобализации проявляется в том, что передовыми странами генерируются общие в планетарных масштабах основные виды, принципы, модели, методы, подходы и инструменты реализации предпринимательской деятельности в различных странах мира, в различных регионах, независимо от их природно-ресурсного потенциала и уровня развития.

В странах, которые относятся к ядру мировой экономической системы, ведущими видами предпринимательской деятельности, все увереннее занимающими доминантные позиции среди других видов, являются информационные технологии, производство наукоемкой высокотехнологичной продукции, оказание различных услуг и производство товаров с высоким уровнем добавленной стоимости. В странах, которые проходят стадию индустриального развития, ведущими видами экономической деятельности остается промышленное производство. Исторически сложилось так, что Украина принадлежит к числу этих стран. Располагая разнообразным природно-ресурсным потенциалом, который по запасам минерально-ресурсных составляющих является одним из самых богатых в мире, наша страна использовала его при формировании топливно-энергетического, металлургического, химического промышленных комплексов параллельно с развитием строительной индустрии, транспорта и сельского хозяйства. Для обеспечения орудиями производства предприятий, осуществляющих различные виды деятельности был создан мощный машиностроительный комплекс. В результате Украина в 1990 г. по показателям объема производства многих позиций промышленной и сельскохозяйственной продукции занимала лидирующие позиции в мире.

Однако локальная или региональная концентрация специализированных видов экономической деятельности в Украине формировалась еще в первой половине XX века в соответствии с концепцией А. Маршалла «External Economics». Она базировалась на определении месторасположения предприятий в зависимости от таких факторов: наличие ресурсной базы и квалифицированной рабочей силы; близость к месторасположению потребителей продукции; специализация разных предприятий на выполнении определенных стадий производственного процесса; расширение спектра видов деятельности и увеличение объемов производства в обслуживающих, вспомогательных и инфраструктурных комплексах региона. Использование этих составляющих концепции концентрации специализированной деятельности в определенных регионах страны позволило реализовать идею создания территориально-производственных промышленных комплексов и, как уже отмечалось, превратить Украину к середине прошлого века в одну из наиболее промышленно развитых стран мира. В Украине на тот период времени в соответствии с глобальной тенденцией территориальной агломерации взаимосвязанной экономической деятельности было создано и функционировало 230 промышленных центров в 25 промышленно развитых регионах. Территориальное объединение экономически связанных промышленных предприятий в рамках определенных регионов обеспечивало функционирование 70 промышленных узлов, имеющих различные экономические масштабы, среди которых были и такие, которые объективно считались наиболее мощными не только в бывшем союзном государстве, но и в Европе, а именно: Донецко-Макеевский, Криворожский, Запорожский, Днепропетровско-Днепродзержинский, Киевский, Харьковский и другие [1, с. 257]. Однако раз-

витие экономики Украины и ее регионов в советском периоде осуществлялось на основе преимущественного использования экстенсивных факторов роста, что коренным образом отличалось от используемых моделей развития передовых стран мира.

В 90-е годы XX столетия в мировой экономической системе господствующим научным подходом к определению направлений региональной политики, в том числе и региональной промышленной политики становится подход, основанный на обеспечении национальной инновационной производительности. Среди основных составляющих формирования этого подхода С. Соколенко [2, с. 43] выделяет: эндогенную теорию роста, основанную на идеях П. Ромера [3], теорию национального промышленного конкурентного преимущества, основанного на кластерах, предложенную М. Портером [4], концепцию создания национальных инновационных систем, обоснованную Р. Нельсоном [5]. В Украине, к сожалению, в течение этого периода, который в масштабах мировой экономики характеризуется как период активного развития противоречивых процессов экономической глобализации и перехода развитых стран мира к пятому и шестому технологическим укладам и к постиндустриальной фазе развития, усиливались процессы структурной деградации промышленного комплекса страны. Результаты расчетов, выполненных на базе мировых цен специалистами Украинско-Европейского Центра по вопросам законодательства и экономической политики (UEPLAC – проект TACIC), и приведенные в [6, с. 88–89], свидетельствуют, что объем промышленного производства в 2000 г. по сравнению с 1990 г. уменьшился более чем на 72 %, при этом значительно сократился удельный вес машиностроения и металлообработки в общем объеме промышленного производства (с 29,9 % до 9,4 %), а удельный вес черной металлургии увеличился с 14,4 до 28,2 %. В течение последующих 2001–2010 гг. ситуация практически не изменилась, а в кризисные 2008–2009 гг. еще более усложнилась. Так, например, в 2009 г. в Украине было произведено 1,4 тыс. тракторов, тогда как в 1990 г. – 156 тыс., автомобилей легковых – 65,7 тыс., а в 1990 г. – 156 тыс., автобусов – 1,5 тыс. или на 11,1 тыс. меньше, чем в 1990 г. [7, с. 117]. Приведенные показатели подтверждают вывод о негативных результатах развития промышленного производства в Украине по неэффективной региональной промышленной политике.

В настоящее время влияние процессов экономической глобализации на региональную промышленную политику проявляется в нацеливании процессов трансформации промышленного комплекса региона в дееспособный элемент не только национальной, но и мирохозяйственной экономической системы. В результате индустриальные регионы Украины должны превращаться в активных агрегированных экономических субъектов глобальных конкурентных отношений.

**Выводы.** Промышленный комплекс региона как агрегированный экономический субъект участвует в конкурентной борьбе за ресурсы, квалифицированную рабочую силу, новые технологии и инвестиции. Следо-



вательно, формирование региональной промышленной политики должно осуществляться с учетом современных противоречивых глобальных трендов развития мировой экономики. В экономической литературе выделяют такие противоречия в развитии региональной экономики: единство и борьба глобального и локального; унификации и дифференциации; диффузии и концентрации инноваций. Эти противоречия могут быть разрешены, если промышленный комплекс региона будет способен: во-первых, развиваясь в соответствии с требованиями глобальной внешней среды, формировать и поддерживать уникальные локальные конкурентные преимущества; во-вторых, осуществлять унификацию и стандартизацию бизнес-процессов в соответствии с общими направлениями ведения бизнеса в глобализирующейся мировой экономической системе, одновременно повышая роль тех технологий, приемов, инструментов, методов и подходов, которые обеспечивают им неповторимые конкурентные преимущества, которые, как правило, уже не связаны с дешевой рабочей силой, наличием сырьевых и материальных ресурсов; в-третьих, формировать региональную институциональную среду, в которой генерация и распространение инноваций в сфере промыш-

ленного производства обеспечивают его развитие в соответствии с глобальными трендами технологического и социально-экономического развития. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Енциклопедія народного господарства Української РСР, том 4. – К.: Головна редакція Української Радянської Енциклопедії, 1972. – 593 с.
2. **Соколенко С. И.** Производственные системы глобализации: Сети. Альянсы. Партнерства. Кластеры: Укр. Контекст С. И. Соколенко, - К.: Логос, 2002. – 646 с.
3. **Romer P. M.** Endogenous Technologie Change, Journal of Political Economy.– Vol. 98.– 1990.
4. **Porter M.** The Competitive Advantage of Nations.– London, Macmillan, 1998
5. **Nelson R. R.** National Systems of Innovation: A Comparative Study, Oxford, 1993.
6. Постсоветское пространство в глобализирующемся мире. Проблемы модернизации / Отв. ред. Л. З. Зевин. – СПб.: Алетейя, 2008. – 312 с.
7. Статистичний щорічник України за 2009 рік /За ред. Осауленка О. Г. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 566 с.

## ВЗАИМОСВЯЗЬ УСТОЙЧИВОСТИ И ЭФФЕКТИВНОСТИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

ГОНТАРЕВА И. В.

кандидат экономических наук

Харьков

Эффект от функционирования системы тем больше, чем меньше вынужденные перерывы в ее работе и чем более устойчив процесс ее функционирования, то есть чем меньше отклонение от необходимого результата текущей деятельности и заданного направления развития. В общем плане под устойчивостью понимается способность любой системы возвращаться в состояние равновесия за определенное время. На практике социально-экономическая система может достичь только динамического равновесия, т. е. она непрерывно колеблется с небольшой амплитудой относительно положения неустойчивого равновесия. Обычно равновесным (сбалансированным, гармонизированным) называется такое состояние, для поддержания которого требуются минимальные затраты трудовых, сырьевых, энергетических и информационных ресурсов, т. е. наиболее эффективное в данной ситуации [6, с. 135–146].

Взаимосвязью устойчивости и эффективности функционирования социально-экономических систем занимались многие известные ученые. В частности, проблемой устойчивого развития занимались Нобелевские лауреаты Р. Лукас, Р. Солоу и К. Эрроу. Большое значение имеют работы таких отечественных ученых, как А. Амоша, В. Геец, Ю. Лысенко, В. Пономаренко и ряд других. Большинство общепризнанных результатов

в этой сфере получены для макро- и мегауровней, однако нормальное функционирование национальных экономик невозможно без устойчивого функционирования его основных элементов – предприятий.

**Цель данной статьи** – выявление основных факторов и системных параметров, определяющих взаимосвязь эффективности и устойчивости функционирования промышленных предприятий.

Различают устойчивость первого рода, когда система должна вернуться в исходное или близкое к нему равновесное состояние и устойчивость второго рода, когда система выходит из одного состояния равновесия для перехода к новому состоянию равновесия. Системы, которые не могут перейти в новое состояние, вернуться в прежнее состояние после действия негативных факторов или колеблются с широкой амплитудой возле какого-то одного состояния, считаются неустойчивыми и неуправляемыми. Простейшим случаем устойчивого состояния системы является равновесие, т. е. такое состояние, в котором система остается сколь угодно долго при отсутствии возмущающих воздействий. Состояние равновесия, в которое система способна возвращаться после устранения возмущающих воздействий, называют устойчивым состоянием равновесия.

Такое равновесие описывается балансовыми моделями и пропорциями, обеспечивающих поиск равновесных состояний и широко применяются в экономике, что находит свое отражение, в частности, в нормативном подходе к управлению предприятием. Балансовая

модель финансового равновесия предприятия может быть представлена в следующем виде:

$$F + Z + R_a = K + K_d + K_k, \quad (1)$$

где  $F$  – оборотные активы;

$Z$  – запасы;

$R_a$  – денежные средства, дебиторская задолженность, краткосрочные финансовые вклады;

$K$  – собственный капитал;

$K_d$  – долгосрочная кредиторская задолженность;

$K_k$  – краткосрочная кредиторская задолженность.

Соответственно, под финансовой устойчивостью понимают равновесную структуру активов и пассивов, гарантирующую текущую и перспективную платежеспособность в границах допустимого риска. Для оценки структуры капитала используют: а) коэффициент финансовой независимости от внешних займов – отношение собственного капитала и резервов к сумме активов; б) долю активов предприятия финансируемых за счет долгосрочных займов – отношение долгосрочной кредиторской задолженности к сумме активов; в) долю заемных средств – соотношение кредитных и собственных источников финансирования. В процессе развития, чтобы обеспечить перспективную платежеспособность и снизить финансовые риски, необходимо выполнение следующего неравенства [7, с. 238–241]:

$$TM_n > TM_{вн} > TM_k > TM_{ак}, \quad (2)$$

где  $TM_n$  – темп роста прибыли, %;

$TM_{вн}$  – темп роста выручки от продаж, %;

$TM_k$  – темп роста собственного капитала, %;

$TM_{ак}$  – темп роста активов, %.

По мнению автора, кроме финансовой составляющей устойчивость должна быть взаимоувязана с работоспособностью системы, при которой она и ее подсистемы способны выполнять возложенные на них функции. Для каждой подсистемы и социально-экономической системы в целом устанавливается набор функциональных параметров: объем, состав и качество необходимых ресурсов; производственная мощность, набор технологических процессов и оборудования; качество готовой продукции, ее номенклатура и необходимый уровень окупаемости и т. д. Совокупность значений этих параметров определяет работоспособность системы, а их максимально допустимые пределы изменения – область устойчивости. Работоспособность обеспечивается за счет: а) определенного запаса финансовой устойчивости – положительной разницы между финансовыми параметрами режима работы предприятия и его точ-

кой безубыточности; б) определенного запаса производственной устойчивости – положительной разницы между проектной мощностью, с учетом коэффициента готовности, и фактической нагрузкой, вытекающей из максимального спроса на продукцию предприятия;

в) определенным запасом организационной устойчивости – положительной разницей между реальным удовлетворением совместной деятельностью стейкхолдеров и ее гарантированными максиминными значениями. При этом точка равновесия описывается исходя из теоремы Нэша [1, с. 102] следующими неравенствами:

$$\begin{aligned} H_A(p_i, q^0) &\leq H_A(p^0, q^0); \\ H_B(p^0, q_j) &\leq H_B(p^0, q^0), \end{aligned} \quad (3)$$

где  $H_A, H_B$  – средние выигрыши, соответственно стейкхолдеров  $A$  и  $B$ ;

$p_i, q_j$  – вероятность выбора  $i$ -той стратегии действий стейкхолдером  $A$  и  $j$ -той – стейкхолдером  $B$ ;

$p^0, q^0$  – равновесная ситуация, отклонение от которой не выгодно никому из стейкхолдеров.

Согласно теории надежности общая устойчивость системы будет определяться элементом с наименьшим уровнем работоспособности. Область устойчивости предприятия зависит с одной стороны от старения, восстановления и развития функциональных параметров потенциала подсистем, а с другой – от флуктуаций внешних воздействующих факторов (цен на факторы производства и готовой продукции, спроса и предложения на рынке и др.). Поэтому, как показано Э. С. Бауэром [5, с. 523–527], социально-экономические системы могут находиться только в состоянии неустойчивого равновесия, когда необходимо осуществлять работу, затрачивая различные ресурсы, чтобы сохранить условия своего функционирования. Так, Ю. Г. Лысенко и Н. В. Румянцев под организационно-экономической устойчивостью понимают способность сохранять финансовую стабильность за счет затрат на совершенствование производственно-технологической и организационной структуры [3, с. 7].

Сущность неустойчивого и устойчивого равновесия можно проиллюстрировать следующей схемой (рис. 1).

На рис. 1 показано следствие изменения параметров системы, приводящее к последовательной деформации кривой, условно характеризующей работоспособность системы. Так, в положении 0 воздействие на систему смещает ее из состояния равновесия, в которые она возвращается после прекращения воздействия.

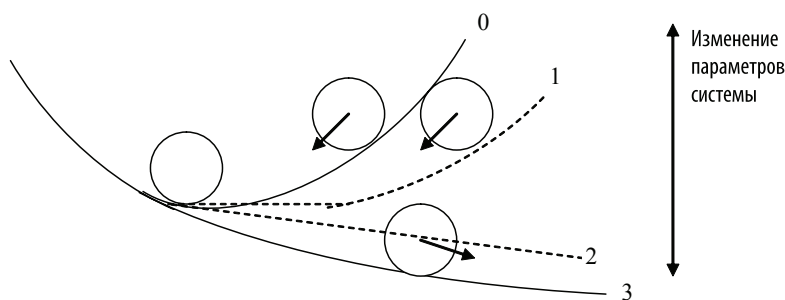


Рис. 1. Влияние работоспособности на устойчивость функционирования

Тем не менее, даже при этом может найтись воздействие, приводящее к нарушению равновесия, т. е. смещению системы за пределы ограничивающей кривой. По мере ухудшения параметров работоспособности кривая «разгибается», что позволяет даже небольшим воздействиям дестабилизировать систему (положения 1, 2), а в положении 3 система становится структурно-неустойчивой – равновесие исчезает [4, с. 459].

С учетом особенностей экономических систем как самоорганизующихся систем с активными элементами их общую устойчивость необходимо рассматривать как дилемму между устойчивостью функционирования, достигаемой за счет определенной жесткости (ригидности) и инерционности (робастности) и развитием, достигаемым за счет допустимой структурной гибкости (лабильности) и чувствительности к управляющим воздействиям (управляемости).

Эти два направления диалектически взаимосвязаны, как единство и борьба противоположностей: а) только настоящее функционирование потенциала может обеспечить создание потенциала будущего, за счет уменьшения текущего потребления; б) отсутствие прогресса в развитии потенциала ведет к снижению доходов в будущем и, соответственно, к снижению потребления и возможности его повысить; в) развитие разрушает имеющиеся стандарты функционирования, нарушает устойчивость процессов его протекания и создает условие, как для прогресса, так и регресса на последующих этапах функционирования. Каждая задача и направление ее реализации отражается различными аспектами эффективности, но их взаимозависимость предполагает интегральную (системную) эффективность. При этом цели и принципы развития подчиняют себе цели и регламенты функционирования. Последние лишь отражают кумулятивный характер развития [2, с. 7].

Для обеспечения устойчивого развития предприятия необходимо достичь его управляемости. Категория управляемости отражает комплекс условий, связанных с возможностью перевода системы посредством управления из одного состояния в другое за определенное время. При этом считается, что надлежащим выбором управляющих воздействий можно добиться получения любого технологически допустимого результата. Информационные условия управляемости социально-экономических систем обеспечиваются принципом необходимого разнообразия Эшби: ограничение разнообразия в поведении управляемого объекта (его целенаправленности и предсказуемости) достигается только за счет разнообразия органа управления.

$$R_{o\ min} = R_b - R_y, \quad (4)$$

где  $R_{o\ min}$  – вектор состояний управляемого объекта;

$R_y$  – вектор управляющих воздействий;

$R_b$  – вектор возмущающих воздействий.

Из определения управляемости, а также условий ее физической реализуемости вытекает ряд требований к объекту и подсистеме управления: а) наблюдаемость объекта управления. Это значит, что текущая оценка любой переменной состояния объекта управления возможна либо прямым измерением, либо может быть вы-

числена по результатам измерения других входных и выходных переменных; б) возможность (свобода) выбора управляющих воздействий. Управление предприятием находит свое выражение в процессе принятия и реализации хозяйственных решений, ядром которого является акт выбора способа действий из некоторого множества допустимых альтернатив. Если альтернативы отсутствуют, то отпадает необходимость в управлении. Возможность выбора предполагает наличие критерия эффективности управления, по которому данный выбор должен осуществляться и ресурсов управления, обеспечивающих физическую реализацию принятых решений; в) способность субъекта и объекта управления взаимодействовать между собой. Для технических систем это обозначает исправность и физическую совместимость элементов системы управления, что обеспечивает своевременность и точность выполнения команд. В социально-экономических системах необходимо учитывать надежность властных структур и готовность исполнителей следовать поступающим указаниям.

Кроме разнообразия, необходимо соотносить мощность возмущающих и управляющих воздействий. Если мощность воздействия управляющего органа ниже требуемого, то он не способен обеспечить полное управление. Экономическим системам наиболее соответствует случай «неполной управляемости», предусматривающий переход из одного состояния в другое, несильно отличающихся по характеристикам, за короткий в экономическом отношении период времени за счет ограниченных ресурсов. Решение задачи упирается в итоге в обеспечение ресурсного потенциала, достаточного как для компенсации возможных кризисных ситуаций функционирования, так и для целей синхронизации развития внутренней и внешней среды предприятия. Это находит свое отражение в соотношении между потреблением и накоплением, доходами и инвестициями.

**Выводы.** Устойчивость хозяйственной деятельности обеспечивается за счет достаточности таких групп факторов, как финансовые, производственные и организационные, и синхронизации циклов функционирования и развития предприятия, характеризующих системную эффективность деятельности. В дальнейшем предполагается сосредоточиться на отношении между стабильностью текущей деятельности и возможностью развития. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. **Гермейер Ю. Б.** Игры с непротивоположными интересами / Ю. Б. Гермейер. – М.: Наука, 1976. – 328 с.
2. **Кучин Б. Л.** Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость / Б. Л. Кучин, Е. В. Якушева. – М.: Экономика, 1990. – 157 с.
3. **Лысенко Ю. Г.** Моделирование технологической гибкости производственно-экономических систем: монография / Ю. Г. Лысенко, Н. В. Румянцев. – Донецк: ДонГУ, 2007. – 238 с.
4. **Миротин Л. Б.** Системный анализ в логистике: учебник / Л. Б. Миротин, Ы. Э. Ташбаев. – М.: Издательство «Экзамен», 2002. – 480 с.



5. Системный анализ и принятие решений: словарь-справочник / Под ред. В. Н. Волковой, В. Н. Козлова. – М. : Высш. шк., 2004. – 616 с.

6. Теория организации / Т. Ю. Иванова, В. И. Приходько. – СПб. : Питер, 2004. – 269 с.

7. Чимшит С. И. Управление потенциалом сложных социально-экономических систем / С. И. Чимшит. – Днепр.: Монолит, 2008. – 362 с.

## ЛІЗИНГ ЯК МЕХАНІЗМ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ АВІАЦІЙНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

КУПРІЯНОВА В. С.

*кандидат економічних наук*

МАТЮШЕНКО І. Ю.

*кандидат технічних наук*

**Харків**

**А**наліз зарубіжного і вітчизняного досвіду свідчить, що на сучасному етапі розвитку економіки України найбільш доцільним шляхом розв'язання проблем, які назріли в авіабудуванні є використання лізингу, як механізму державного регулювання (ДР) розвитку авіаційного комплексу шляхом створення державної кредитно-гарантійної установи [1].

На сьогодні більше ніж 50% усіх продажів літаків у світі відбувається за рахунок лізингу, оскільки більшість авіакомпаній не в змозі купувати літаки із власного прибутку. Так, результати аналізу російського ринку авіаційної техніки (АТ) показують, що для експлуатантів АТ за ухвалення рішення про купівлю повітряного судна роль ціни літака поступово зменшується, при цьому зростає роль механізмів фінансового лізингу, послуг лізингових компаній, якості продукту (економічність, комфорт, надійність) і його післяпродажного обслуговування. Крім того, важливим моментом є й те, що лізингові компанії пропонують не тільки фінансовий лізинг, але й технічне обслуговування та ремонт літаків [2 – 4].

Існує кілька варіантів визначення змісту лізингу: як методу кредитування придбання машин і обладнання, як різновиду довгострокової оренди, як завуальованого засобу купівлі-продажу засобів виробництва, що схожий з продажем на виплат [5 – 6]. Теоретичний аналіз показав [7], що під лізингом слід розуміти систему економіко-правових відносин, що виникають у зв'язку з придбанням у власність майна та подальшим його здаванням у тимчасове володіння й користування за визначену плату. Саме й тільки з позиції системних взаємовідносин слід розглядати сутність лізингу як економічної категорії та розробляти підходи до ДР цього виду діяльності.

На сьогодні лізингові платежі європейським компаніям є значно нижчими аналогічних платежів російським і українським лізинговим компаніям, нівелює різницю в ціні, яка існує між літаками, що виробленими в США, і машинами провідних виробників США й країн ЄС. Пояснюється це різницею у вартості послуг на фінансових ринках, а також методами роботи лізингових компаній. Установлено, що процес розвитку лізингу

й ДР вплив перебувають у діалектичному взаємозв'язку. Лізинг може бути використаний як інструмент, що забезпечує реалізацію багатьох задач ДР економіки, але на його становлення й розвиток визначальний вплив (прямо чи опосередковано) мають заходи державної підтримки. Лізинг доцільно розглядати як різновид інвестиційної діяльності, тобто фінансового забезпечення механізму державної підтримки розвитку авіаційного комплексу України. Під ДР лізингу вітчизняні автори розуміють розроблення і реалізацію комплексних заходів щодо впорядкування й контролю в цій сфері – з одного боку, а також створення системи економічних стимулів для всіх учасників з метою підвищення ефективності функціонування ринку лізингових послуг, і створення умов для виконання лізингом його макроекономічних функцій – з іншого. Узагальнення наявних теоретичних розробок [7] дозволило під економіко-організаційним механізмом лізингу розуміти систему економічних, правових, управлінських дій, яка здатна комплексно впливати й засновувати визначений порядок здійснення конкретної діяльності ДР лізингу в цілому, що призводить до досягнення очікуваних результатів.

**У**становлено, що в Україні кредитне регулювання слугує основним інструментом підтримки лізингу й підпорядковано концепції державних пріоритетів, але внаслідок відсутності чіткої термінологічної бази щодо особливостей лізингових відносин, а також економіко-організаційного механізму реалізації, комплексного застосування інших інструментів регулювання, участь держави у фінансуванні лізингових проєктів не була ефективною [5]. Доцільно застосовувати варіант організації підтримки лізингу через часткову участь державних коштів шляхом створення державної кредитно-гарантійної установи [8, 9]. З'ясовано, що правове регулювання безпосередньо впливає на стан ринку лізингових послуг. Процес удосконалення правової бази для лізингу в Україні можна характеризувати як еволюційний, однак лізингове законодавство, сформульоване у 1997 – 2000 рр., не забезпечує розв'язування більшості завдань, що також значною мірою відбулося внаслідок неврахування специфічного характеру взаємодій між елементами системи лізингу [7].

Проведений аналіз дозволив констатувати, що механізм ДР лізингу в Україні є недосконалим, бо між ланками й елементами немає зв'язків координації [7]. Усе це негативно відбивається на функціонуванні лізингового ринку. Установлено, що кожному етапові розвитку лі-

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

ЕКОНОМІКА

зингу притаманний свій комплексний набір методів і інструментів ДР, який відрізняється їх пропорційним співвідношенням. Як варіант для авіаційного комплексу України запропоновано реалізацію заходів державної підтримки із використанням лізингових схем, або спеціальної – підтримки лізингу. Існують значні резерви вдосконалення механізму реформування лізингу в авіабудуванні. Зокрема, було запропоновано:

- розглядати сутність лізингу з позицій системного підходу, ураховуючи особливу природу взаємодії правових і економічних відносин;

- групування факторів, що формують попит і пропозицію лізингових послуг, дозволяє продемонструвати взаємозв'язок між функціонуванням лізингу як інструменту державної підтримки та державної інвестиційної політики;

- здійснювати державну підтримку в межах цільової комплексної програми із використанням лізингових схем шляхом стимулювання лізингодавців з числа приватних джерел фінансування, що мають здійснювати свої функції на засадах публічно-приватного партнерства.

Схему взаємодії авіаційного комплексу з банківською установою й лізинговою компанією наведено на рис. 1 [7].

Використання схеми дозволить розв'язати такі завдання:

- добудова і прийняття в експлуатацію літаків, уже закладених на авіабудівних підприємствах, а також організація модернізації й поточного ремонту парку АТ;

- подолання роз'єднаності підприємств, що становлять виробниче ядро авіаційного комплексу України, збільшення обсягів виробництва і збуту АТ;

- розширення можливостей експлуатантів щодо придбання повітряних суден, а також проведення необхідної модернізації льотного парку АТ;

- вихід авіаційного комплексу з кризового стану.

Таким чином, удосконалення методичного забезпечення формування механізму державної підтримки розвитку авіаційного комплексу України шляхом використання методів фінансового менеджменту, зокре-

ма лізингу, надає змогу дотримати інтереси учасників авіаційного комплексу та не вимагає прямого державного фінансування. ■

## ЛІТЕРАТУРА

**1. Хобта В. М.** Проблемы и перспективы развития лизинга в Украине / В. М. Хобта, В. А. Гайдук. – Донецьк : Техніка, 2000. – 120 с.

**2. Іванишин В. В.** Лізинг та його розвиток в Україні / В. В. Іванишин. – К. : Знання України, 2002. – 57 с.

**3. Купалова Г. І., Гринчук Ю. С.** Лізинг в Україні: статистико-економічний аналіз, прогноз, шляхи подальшого розвитку. – К. : Знання, 2007. – 237с.

**4. Холодний Г. О.** Лізинг в інвестиційному механізмі інноваційного розвитку підприємств / Г. О. Холодний. – Х. : Видавництво ХНЕУ, 2007. – 196 с.

**5. Усенко Я.** Розвиток лізингу в Україні / Я. Усенко // Справочник економіста, 2007. – №1. – С. 18–19.

**6. Москалик Р. Я.** Міжнародний лізинг в умовах ринкової трансформації економіки України: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08. 02. 03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / Р. Я. Москалик. – Львівський національний ун-т ім. І. Франка. – Львів, 2002. – 232 с.

**7. Купріянова В. С.** Механізм підтримки розвитку авіаційної промисловості у державних цільових програмах: Дис... канд. екон. наук : спец. 08. 00. 03 «Економіка та управління національним господарством». – Х., 2010. – 184 с.

**8. Инновационный менеджмент в России.** Вопросы стратегического управления и научно-технологической безопасности / рук. авт. колл. ак. В. М. Макаров, д. э. н., проф. А. С. Варшавский. – М. : Наука, 2004. – С. 842–861.

**9. Офіційний сайт лізингової компанії «Ільюшин Фінанс Ко»** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.c-leasing.com/about.php>. Ільюшин Фінанс Ко.

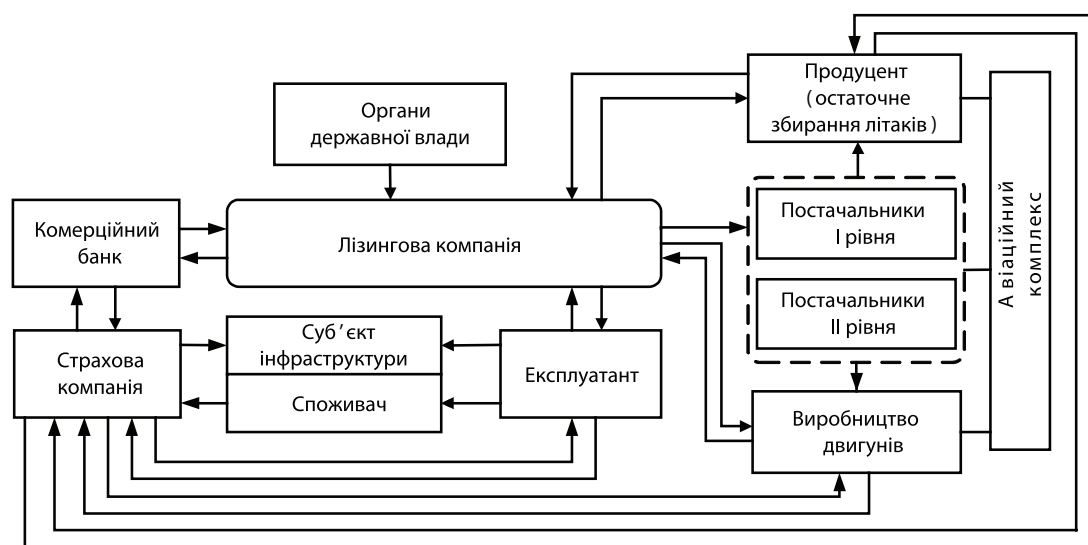


Рис. 1. Схема взаємодії учасників фінансового лізингу авіаційного комплексу

# СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНОГО ЗЕРНОВОГО РЫНКА КАК ОСНОВА УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РОСТА УКРАИНЫ

КУЗНЕЦОВА И. А.

доктор экономических наук

Одесса

Качество жизни людей в любом государстве всегда связано с доступностью продовольственных товаров. В этой связи опубликованный доклад Международной продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН (FAO) о состоянии мирового рынка продовольствия вызвал всеобщую обеспокоенность. Данные его неутешительны: индекс продовольственных цен FAO, включающий средние значения индексов цен на основные пять товарных групп продовольственного сырья (мясо, молочные продукты, зерновые, масла и жиры, сахар), растет восьмой месяц подряд. По сравнению с июнем 2010 в январе текущего года он увеличился на 63 пункта, а по зерновым индекс вырос на 94 пункта и достиг значения, превышающего уровень 2008 года (см. рис. 1).

Аналитики из инвестибанка Goldman Sachs даже ввели в обиход новый термин «агфляция», который обозначает процесс опережающего увеличения цены продовольствия и технических культур сельскохозяйственного происхождения по сравнению с общим ростом цен или с ростом цен в несельскохозяйственной сфере.

В этой связи возникает закономерный вопрос: каково должно быть стратегическое направление развития национального зернового рынка, которое бы обеспечило устойчивое укрепление социально-экономических позиций Украины.

Проблемы функционирования зернового рынка являются актуальными и всесторонне изучаются отечественными исследователями, в частности В. И. Бойко, П. И. Гайдуцким, С. И. Демьяненко, П. Т. Саблуком, Л. М. Худолий и другими. В научных работах рассматриваются вопросы: эффективности зерновой отрасли и пути ее стабилизации [1, 2], инструменты государственного регулирования рынка зерна [3], развития зернопродуктового подкомплекса на региональном уровне [4]. В то же время вопрос обобщения тенденций развития рынка зерна не получили достаточного внимания.

Прежде всего проанализируем сложившиеся тенденции на мировом рынке зерна. Последний на сегодня является одним из наиболее развитых продовольственных рынков. Производство зерна в мире с 624 млн т в 50-х годах увеличилось до 2 млрд т в 90-х годах, то есть больше чем в три раза. Однако, по сравнению с увеличением численности населения в мире, темпы роста производства зерновых недостаточны: обеспеченность зерном на душу населения выросла с 250 кг в 1950 г. до 404 кг в 1985 г., а затем этот показатель начал снижаться и в 2010 г. составил 311 кг (см. рис. 2).

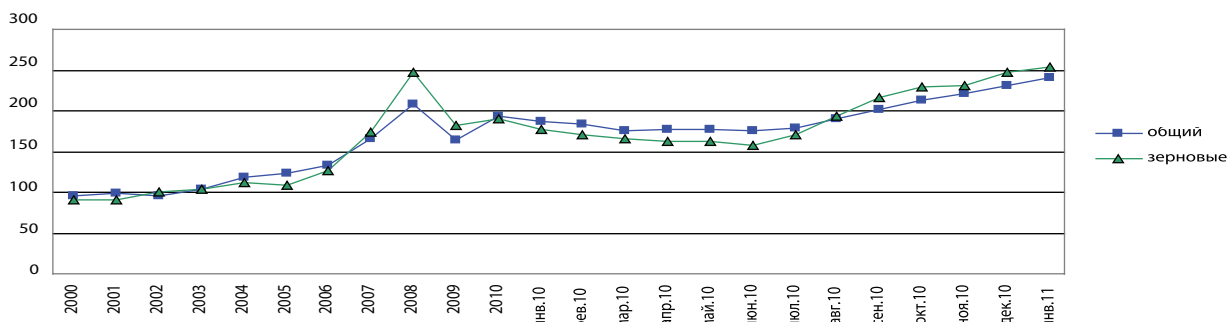


Рис. 1. Индекс продовольственных цен FAO

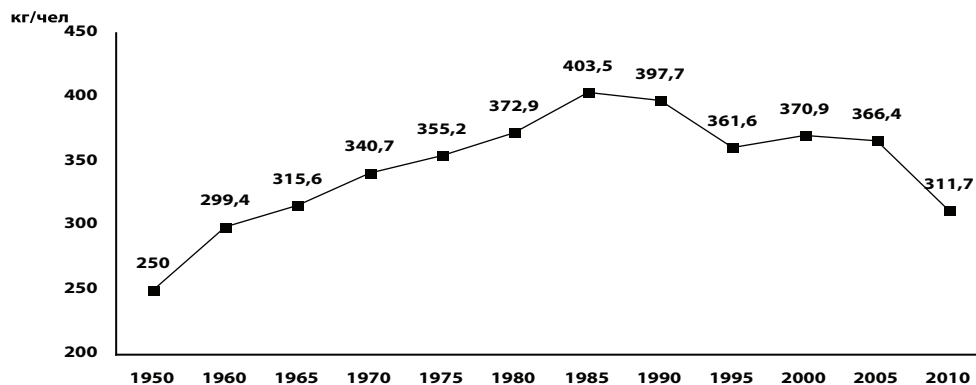


Рис. 2. Производство зерновых на душу населения в мире

ЕКОНОМІКА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА І АПК

ЕКОНОМІКА



**П**редложение зерна на мировом рынке в последнее время находится под сильным влиянием аномальных климатических изменений (наводнения в европейских странах, засуха в России, нарастающая засушливость в Аргентине и Бразилии), которые наряду с уменьшением урожая зерновых ведут к сокращению пригодных для посевов площадей. В текущем маркетинговом году неблагоприятные погодные условия не позволили России и Украине экспортировать зерно, что существенно снизило его предложение на мировом рынке.

Что касается спроса, то он вырос по следующим причинам. *Во-первых*, в связи с увеличением потребления в животноводстве (в качестве корма для скота и птицы).

В последние десятилетия, и особенно начиная с 1980-х годов, потребление продуктов животноводческого происхождения в мире заметно превысило темпы роста потребления пищевых продуктов. Так, потребление мяса увеличилось больше чем в два раза (см. рис. 3).

Ключевую роль в этом процессе играют страны с быстро растущей экономикой, такие как Китай, Индия, Бразилия. С повышением уровня доходов населения в этих странах и формированием сотни миллионов человек среднего класса растет количество потребляемых продуктов животного происхождения (см. рис. 4, 5, 6) и прежде всего мясных, для выращивания которых нужно все больше зерновых.

*Во-вторых*, растет потребление зерна в индустрии биотоплива. Объем производства биоэтанола в мире вырос с 18 млрд л в 2000 г до 52 млрд л в 2007 г. По оценкам Международного валютного фонда, рост мирового спроса на кукурузу за каждый из последних трех лет не менее чем на половину обусловлен производством этанола из нее. Увеличение спроса со стороны производителей этанола уменьшает остаток зерновых на продовольственные цели. Одновременно высокие цены на нефть стимулируют рост спроса на биоэтанол.

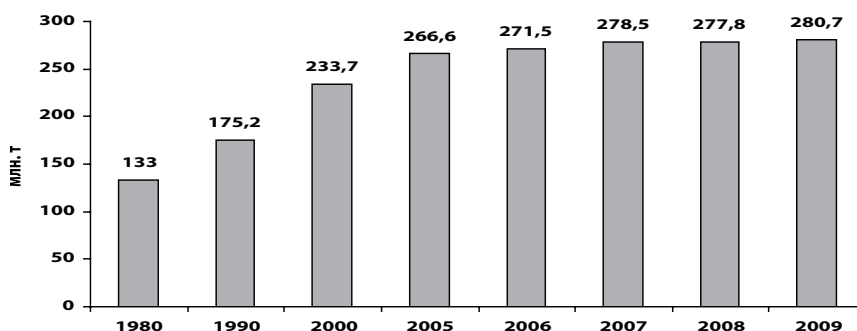


Рис. 3. Потребление мяса в мире, млн т

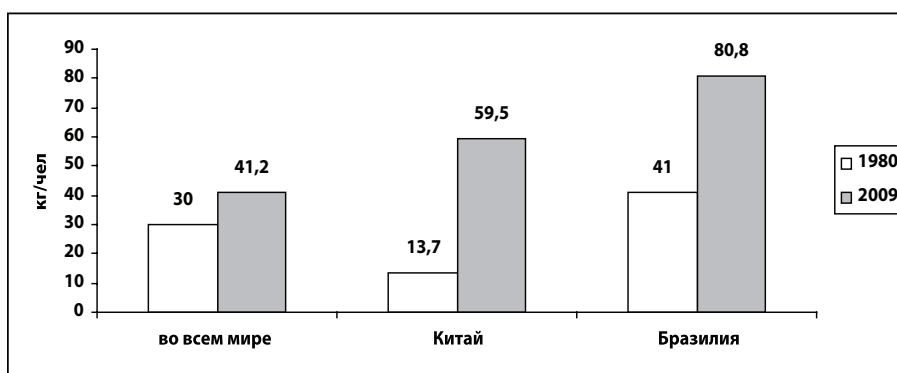


Рис. 4. Потребление мяса на душу населения в мире

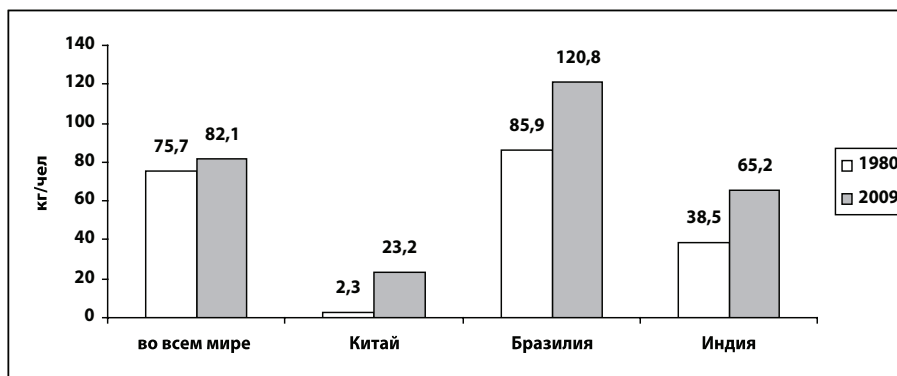


Рис. 5. Потребление молока на душу населения в мире

Таким образом, имеется существенный дисбаланс между предложением и потреблением на мировом рынке зерна, что приводит к устойчивой тенденции повышения его стоимости. Вместе с тем, следует выделить еще ряд факторов, которые усиливают данную тенденцию:

- мировой рост цен на нефть, природный газ и энергоносители повлек за собой повышение цен на азотные и калийные удобрения, металл и как следствие сельскохозяйственную технику, увеличил затраты на транспортировку зерна;

- постепенная девальвация доллара, что приводит к росту котировок на зерно;

- и наконец, приток спекулятивного капитала на зерновой рынок из-за нестабильности фондового рынка. По оценкам аналитиков Barclays Capital (г. Лондон), в 2010 г. в сырьевые рынки было влито \$60 млрд. Традиционно консервативный рынок зерна стал чрезвычайно волатилен.

Как известно, Украина появилась на мировом рынке зерна в 1998/99 МГ и уже в сезоне 2002/03 МГ стала шестой страной по объемам экспорта. По итогам 2009/10 МГ она занимала третье место в мире по объемам экспорта с показателем 20,5 млн т. Исходя из данного факта и на основе выявленных тенденций мирового рынка зерна, можно сделать предположение о возможности устойчивого экономического роста нашего государства. Следует заметить, что первые лица государства также видят потенциальные возможности нашей страны в стабилизации мирового рынка зерна, содействии таким организациям как ООН в разрешении продовольственных

проблем и «шанс на динамичное экономическое развитие и высокое благосостояние нации» [5].

Однако данное предположение опровергает тот факт, что в Украине продукты переработки зерна и животноводства за 2010 г. значительно подорожали. По данным официальной статистики: мясо птицы на 19,1%; мука на 8,3-30,8%; молоко на 11,7-46,8%, масло на 23,5%, сыр на 25,3% [6]. Больше всего подорожала гречка – в 3,1 раза. При этом в структуре расходов среднестатистической украинской семьи продукты питания составляют 60% [7, с. 9]. Для сравнения, в европейских странах такие расходы не превышают 20%.

Вполне объяснимо, что подорожание обусловлено как внутренней инфляцией, так и влиянием мирового продовольственного кризиса. В то же время существуют и более глубокие причины подобного положения.

Обобщение тенденций национального зернового рынка позволило нам очертить два вектора его развития: вектор «голодного экспорта» и вектор «обеспечения продовольственной безопасности» [8]. Современное состояние зернового рынка Украины соответствует первому из них (вектору «голодного экспорта»), который характеризуется наращиванием экспорта зерна при медленном росте его производства и уменьшении внутреннего потребления (см. рис. 7).

На сегодня сделаны заявления о том, что разрабатываются национальные проекты «Зерно Украины» и «Современное животноводство». Но пока в условиях отсутствия действенной государственной поддержки можно легко прогнозировать дальнейшее снижение поголовья крупного рогатого скота и свиней в животно-

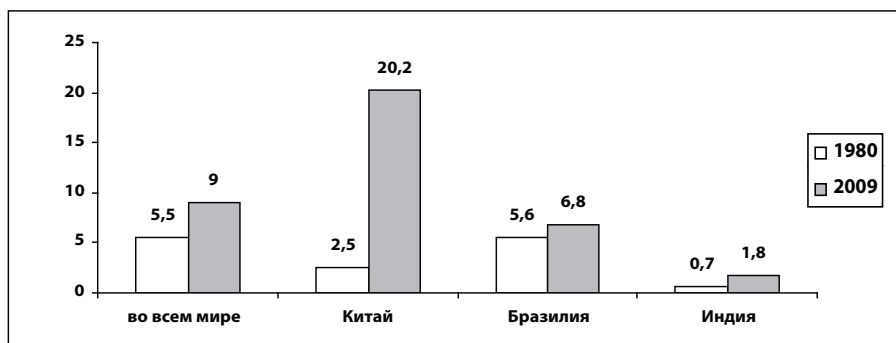


Рис. 6. Потребление яиц на душу населения в мире

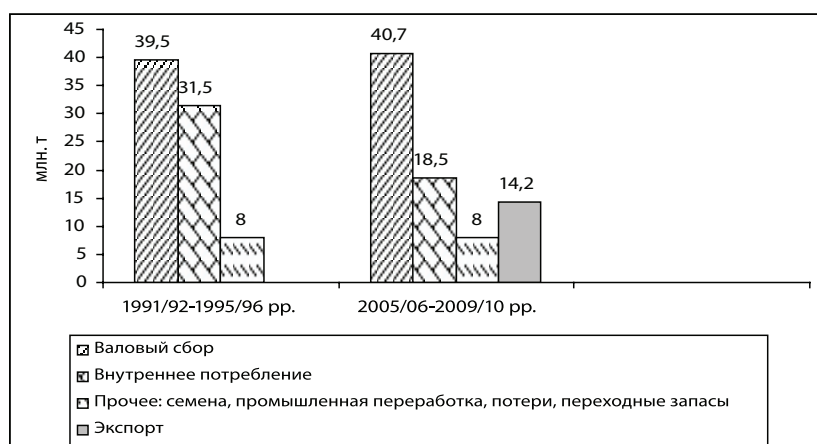


Рис. 7. Динамика производства и потребления зерна

водстве, а следовательно – дальнейшее снижение внутреннего потребления зерна.

Существует взаимосвязь между стоимостью зерна и поголовьем сельскохозяйственных животных: с уменьшением валового сбора и соответственно увеличением цены на зерно, поголовье животных с некоторым запаздыванием снижается (см. рис. 8, 9) вследствие эластичности спроса на фуражное зерно [9, с. 21-24].

На фоне роста стоимости кормов фермеры предпочитают избавляться от скота. В итоге в краткосрочном периоде предложение мяса на рынке вырастает, а в долгосрочном – образуется дефицит скота, что приводит к последующему росту цен на мясо.

Одновременно происходит наращивание импорта мясной продукции: по официальной статистике его доля составляет около 19% от потребления. Но существует еще и нелегальный ввоз, который по оценкам специалистов приравнивается к легальному, что в сумме дает уже 38%. То есть при граничной норме в 15–18%, существует реальная угроза продовольственной безопасности страны.

Изменение ситуации возможно при возрождении животноводства за счет создания и внедрения комплекса мероприятий при государственной поддержке, что требует ускорения разработки и принятия заявленных программ.

Другим важным шагом должно быть обеспечение устойчивого дохода сельхозпроизводителей за счет снижения колебаний цен на зерно. Последнее гарантируется государственными форвардными закупками зерна и присутствием на рынке государственного оператора.

Таким образом, для того чтобы действительно воспользоваться тенденциями мирового рынка зерна и получить шанс на динамическое развитие, экономически целесообразно двигаться по направлению векто-

ра «обеспечения государственной безопасности», что требует: с одной стороны, наращивать внутреннее потребление зерна за счет возрождения животноводства; с другой – разработки и осуществления продуманного государственного регулирования, гарантирующего стабильность цен на зерно для сельхозпроизводителя, что в конечном итоге приведет к ожидаемому увеличению среднего валового сбора зерна до 70 млн т.

## ЛИТЕРАТУРА

1. **Саблук П.** Фінансові проблеми розвитку ринку зерна в Україні / П. Т. Каблук, О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2008. № 1–2 С. – 69-75.
2. **Чмирь С. М.** Формування та розвиток зернового ринку України: Монографія / С. М. Чмирь. – К.: «Аграрна наука», 2007. – 376 с.
3. **Гайдучий П. І.** Нелегко освоювати цивілізований ринок зерна // Зерно і хліб. – 2004. – №1 – с. 4–6.
4. **Ганганов В. М.** Формування зернового комплексу регіону: Монографія / В. М. Ганганов. – Одеса: ІПРЕЕД, 2008. – 311 с.
5. Украина приобщится к программам ООН по продовольственной безопасности // Бизнес. – 2011. – №4.
6. Официальный сайт информационного агентства «ПроАгро».– [Электрон. ресурс].– Режим доступа: <http://www.proagro.com.ua>.
7. **Говдя Д.** Бюджет украинской семьи: куда уходят деньги // 25. 02. 2011.– [Электрон. ресурс].– Режим доступа: <http://biz.liga.net/articles/EA110036.html>
8. **Кузнецова І. О.** Ринок зерна України: тенденції та стратегічний вектор розвитку. – Економіст.– 2010. – № 10. – С. 10–12.
9. **Кузнецова І. О.** Зерновий ринок України: історія створення та тенденції розвитку: Монографія / І. О. Кузнецова. – Одеса: Поліграф, 2008.– 198 с.

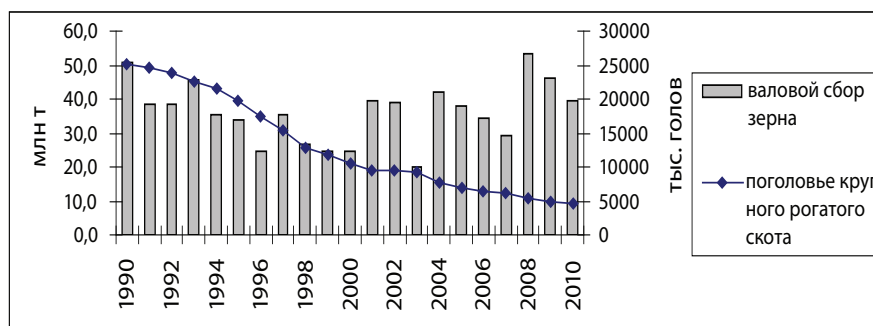


Рис. 8. Динамика валового сбора зерна и поголовья крупного рогатого скота

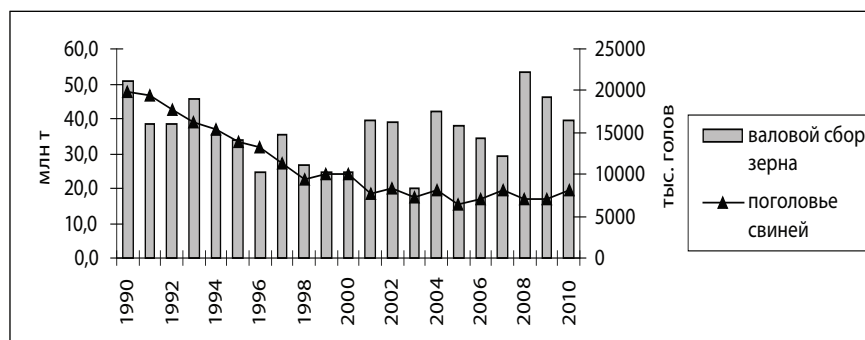


Рис. 9. Динамика валового сбора зерна и поголовья свиней

# ШЛЯХИ РИНКОВОГО ПІДВИЩЕННЯ ПРОДОВОЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

МЕРХО О.

кандидат економічних наук

КОЛЕСНИК В. В.

кандидат економічних наук

Харків

В умовах розбудови ринкових відносин основою забезпечення постійного висхідного розвитку країни є ефективне функціонування ринкових інститутів. Розвиток ринку харчових продуктів має не лише економічне значення, а й соціальне. Лише за умов забезпечення достатнього виробництва, справедливого та економічного доцільного розподілу харчових продуктів можливе досягнення всебічної безпеки країни та найбільш сприятливих умов для розвитку людського потенціалу.

Безпосередньо питання продовольчої безпеки досліджують у своїх роботах науковці А. С. Лисецький, М. А. Хвесник П. Т. Саблук, О. Г. Білорус, В. І. Власов, В. С. Сотніков Є. М. Кирилюк, М. В. Зубець, та інші [1; 3; 8; 13; 14]. Проте на особливу увагу заслуговує питання створення сприятливого ринкового середовища для забезпечення продовольчої безпеки країни.

Метою даної роботи є визначення напрямків та інструментарію ринкового забезпечення підвищення продовольчої безпеки України.

За даними Продовольчої та сільськогосподарської організації ООН (The Food and Agriculture Organization of the United Nations — FAO) питання забезпечення населення продуктами харчування залишаються актуальними для всіх регіонів світу (рис. 1).

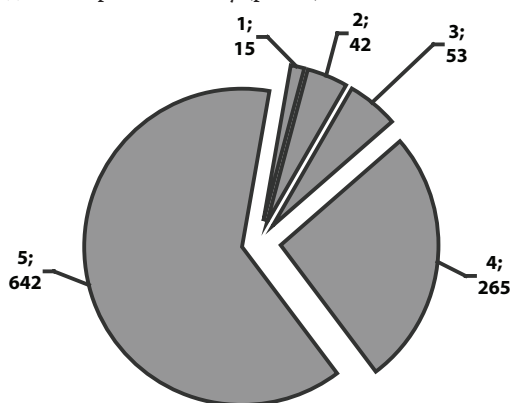


Рис. 1. Масштабність недоїдання в 2009 р. по регіонах світу, в млн осіб

(побудовано авторами на основі даних [7]):

- 1 — Розвинуті країни;
- 2 — Близький Схід та Північна Африка;
- 3 — Латинська Америка та Карибський басейн;
- 4 — Країни Африки південніше від Сахари;
- 5 — Азіатсько-Тихоокеанський регіон.

Найбільший масштаб недоїдання спостерігається в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (642 млн осіб) та

країнах Африки південніше від Сахари (265 млн осіб). У розвинутих країнах масштаб недоїдання значно менше, але все-таки становить 15 млн осіб.

Як відмічає П. Т. Столбук «вирішити проблему забезпечення людства продовольством може тільки сама людина, розвиваючи сільське господарство» [8; с. 127]. На фоні масштабного недоїдання в XXI ст. фахівці відмічають, що людство вже отримало технічні знання, котрі можуть допомогти викоринити голод у світі. Вирішити проблему продовольчої безпеки в глобальному масштабі, за умов практичної реалізації наукових досягнень у сільськогосподарській сфері можливо вже в 2050 р. При цьому передбачається збільшення у двічі виробництва продовольству та забезпечення дев'ятимільярдного населення планети продуктами харчування в достатній мірі [12, с. 7, 47].

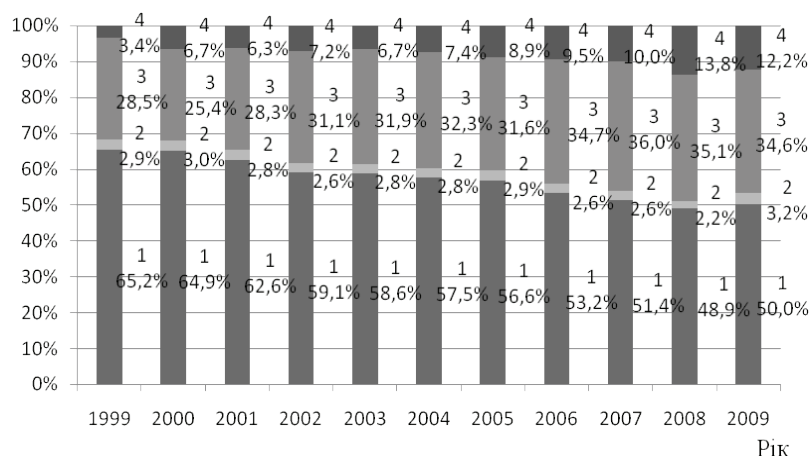
В умовах глобалізації надійність забезпечення продовольчої безпеки країни враховує, як можливість самозабезпечення продовольством на рівні 80% — 85%, так й можливість імпортувати продовольство в необхідних обсягах, навіть за умов зростання цін на світових ринках, ембарго, збільшення митних зборів та інше [13]. Світові ціна на сільськогосподарські товари завжди відрізнялась значною мінливістю, але їх коливання історично відбувалось навкруг довгострокового спадного тренду. На протязі 2006 — 2008 рр. світові ціни почали зростати та досягли в 2008 р. 30 річного максимуму. У другій половині 2008 р., на фоні фінансової кризи та світової рецесії почалось зниження світових цін на продовольство, але їх теперішній рівень перевищує показники минулих років [12, с. 4].

Питання забезпечення продовольчої безпеки є надзвичайно актуальною у світовому масштабі, оскільки спостерігається нерівномірність між виробництвом і споживанням продуктів харчування: їх перевиробництво в розвинутих країнах супроводжується недоїданням населення низькорозвинутих країн [3]. Про наявність серед населення України депривацій у сфері харчування свідчать результати досліджень Державного комітету статистики України. За результатами самооцінки домогосподарств доступності окремих товарів та послуг встановлено, що в 2009 р. 11% українських домогосподарств відчували позбавлення в сфері харчування [9]. Тобто більш ніж кожне десяте домогосподарство не мало достатньо коштів для щоденного споживання недорогих продуктів харчування. При цьому, цікавим є той факт, що частка міських домогосподарств, що відчують позбавлення в сфері харчування становила 10,2%, а сільських домогосподарств майже на 3% більше — 13,0% [9].

Як наведено на рис. 2, в Україні основна частка витрат домогосподарств приходить саме на продукти харчування.

З 1999 р. по 2001 р. показник частки витрат на продукти харчування у структурі сукупних витрат домогосподарств перевищував 60-ти% граничний критерій економічної доступності продуктів харчування [2]. У цілому за період з 1999 р. по 2009 р., спостерігалась позитивна





**Рис. 2. Структура сукупних витрат домогосподарств в Україні (побудовано авторами на основі даних [4]):**

1 – продукти харчування та безалкогольні напої; 2 – алкогольні напої, тютюнові вироби; 3 – непродовольчі товари та послуги; 4 – неспоживчі сукупні витрати.

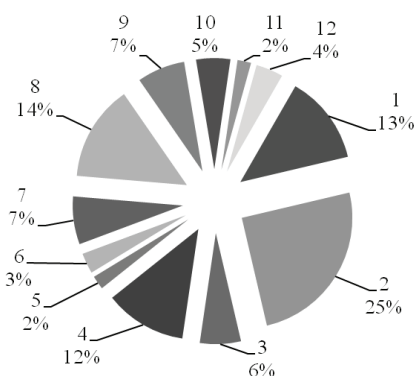
тенденція зменшення частки витрат домогосподарств на продукти харчування з 65,2% до 50%, тобто більш ніж на 15%. Але в останньому році мало місце збільшення цієї частки на 1,1%, з 48,9% до 50% [4].

Показник частки витрат на продукти харчування за регіонами України наведена в табл. 1.

Найбільшу частину сукупних витрат використовували на харчування в домогосподарствах Волинської області (61,3%, тобто на 1,3% більш ніж граничне значення критерію економічної доступності продуктів харчування), найменшу — у м. Києві (42,1%) [2]. Слід зазначити, що в більшості розвинутих країн частка витрат на харчування становить 10 — 20% [12, с. 33].

Аналізу структури сукупних витрат домогосподарств в Україні на продукти харчування дозволив визначити основні групи продуктів на які приходиться найбільша частка витрат домогосподарств (рис. 3).

У домогосподарствах України 25% з витрат на продукти харчування становлять витрати на м'ясо та м'ясопродукти. Також значна частка витрат приходить-



**Рис. 3. Структура сукупних витрат домогосподарств на харчування у 2009 році (побудовано авторами на основі даних [2])**

1 – хліб і хлібопродукти; 2 – м'ясо та м'ясопродукти; 3 – риба та рибопродукти; 4 – молоко і молочні продукти; 5 – яйця; 6 – олія та інші рослинні жири; 7 – фрукти; 8 – овочі включаючи картоплю; 9 – цукор та цукровмісні продукти; 10 – інше; 11 – безалкогольні напої; 12 – харчування поза домом.

**Таблиця 1**

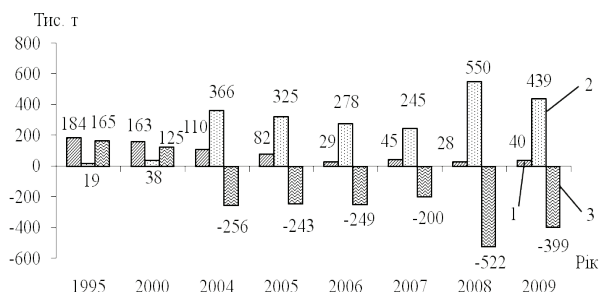
**Питома вага витрат на харчування в структурі сукупних витрат домогосподарств за регіонами України [2]**

| Регіон             | Питома вага витрат на харчування в структурі сукупних витрат домогосподарств, % | Ранг | Регіон         | Питома вага витрат на харчування в структурі сукупних витрат домогосподарств, % | Ранг |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------|------|----------------|---------------------------------------------------------------------------------|------|
| АР Крим            | 53,2                                                                            | 12   | Одеський       | 59,2                                                                            | 3    |
| Винницький         | 50,1                                                                            | 17   | Полтавський    | 55,5                                                                            | 7    |
| Волинський         | 61,3                                                                            | 1    | Рівненський    | 59,6                                                                            | 2    |
| Дніпропетровський  | 49,9                                                                            | 19   | Сумський       | 53                                                                              | 13   |
| Донецький          | 52,9                                                                            | 14   | Тернопільський | 54                                                                              | 10   |
| Житомирський       | 55,4                                                                            | 8    | Харківський    | 52,9                                                                            | 14   |
| Закарпатський      | 53,5                                                                            | 11   | Херсонський    | 56,5                                                                            | 5    |
| Запорізький        | 55,7                                                                            | 6    | Хмельницький   | 50,1                                                                            | 17   |
| Івано-Франківський | 51,6                                                                            | 15   | Черкаський     | 51,5                                                                            | 16   |
| Київський          | 50                                                                              | 18   | Чернівецький   | 49,3                                                                            | 20   |
| Кіровоградський    | 46,3                                                                            | 22   | Чернігівський  | 46,2                                                                            | 23   |
| Луганський         | 51,5                                                                            | 16   | м. Київ        | 42,1                                                                            | 24   |
| Львівський         | 56,8                                                                            | 4    | м. Севастополь | 55,1                                                                            | 9    |
| Миколаївський      | 48,7                                                                            | 21   |                |                                                                                 |      |

ся на такі групи продовольчих товарів як овочі, включаючи картоплю, хліб і хлібопродукти, молоко і молочні продукти відповідно 14%, 13% та 12%.

Зусилля спрямованні на захист споживачів від зростаючих цін на продовольство, за умов низької платоспроможності населення, належить балансувати із підтримкою у виробників стимулів для досягнення приросту продуктивності та виробництва, необхідного для стабілізації цін та забезпечення достатніх обсягів виробництва. Саме підвищення продуктивності та збільшення виробництва сільського господарства є основою для забезпечення адекватного та сталого постачання продовольства та цін на нього в середньо- та довгостроковій перспективі. Необхідною умовою розробки та реалізації надзвичайних короткострокових заходів є врахування їх впливу на досягнення середньо- та довгострокової цілей, та нівелювання їх негативного впливу [12, с. 49 — 53]. Співставлення частки витрат на окремі групи продовольчих товарів та значення індикаторів достатності споживання продуктів харчування, наведених у табл. 2, свідчить про те, що витрачання значних коштів на таку групи продуктів як м'ясо і м'ясопродукти не забезпечує населеною України достатнього споживання цих продуктів.

Невідповідність сільськогосподарського виробництва потребам населення в продуктах харчування сприяє зростанню їх імпорту (рис. 4).



**Рис. 4. Динаміка балансу імпорту-експорту м'яса та м'ясних продуктів в Україні (побудовано авторами на основі даних [10; 11]):**

1 – експорт; 2 – імпорт; 3 – баланс нетто.

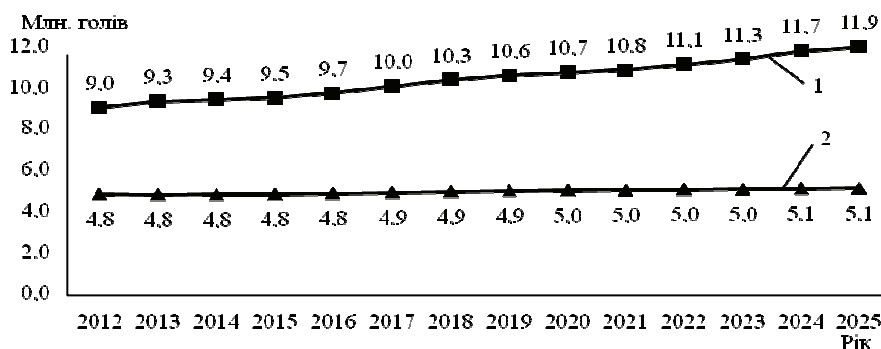
Протягом 2004 — 2009 рр. в Україні спостерігається стійка тенденція до імпортування значних обсягів м'яса та м'ясної продукції, але як було відзначено вище потреби мешканців України в м'ясній продукції залишаються задоволеними нижчі раціональних норм споживання.

Прогнозна оцінка розвитку тваринництва України, що ґрунтується на результатах розрахунків системи моделювання FAPRI (FAPRI Modeling System) свідчить про визначення прогнозної тенденції до збільшення поголів'я худоби (рис. 5) та виробництва м'яса (рис. 6) в Україні. Прогнозні значення отримані на основі використання моделі часткової рівноваги враховують різ-

**Таблиця 2**

**Розрахунок індикатора достатності споживання продуктів харчування [5; 6; 2] (на особу на рік)**

|                                                   | Раціональна норма, кг | Фактичне споживання, кг |         |         | Індикатор достатності споживання, од. |         |         |                  |
|---------------------------------------------------|-----------------------|-------------------------|---------|---------|---------------------------------------|---------|---------|------------------|
|                                                   |                       | 2007 р.                 | 2008 р. | 2009 р. | 2007 р.                               | 2008 р. | 2009 р. | середнє значення |
| Хліб і хлібопродукти (у перерахунку на борошно)   | 101                   | 115,9                   | 115,4   | 111,7   | 1,15                                  | 1,14    | 1,11    | 1,1              |
| М'ясо і м'ясопродукти (у перерахунку на м'ясо)    | 80                    | 45,7                    | 50,6    | 49,7    | 0,57                                  | 0,63    | 0,62    | 0,6              |
| Молоко і молокопродукти (у перерахунку на молоко) | 380                   | 224,6                   | 213,8   | 212,4   | 0,59                                  | 0,61    | 0,56    | 0,6              |
| Риба і рибопродукти                               | 20                    | 15,3                    | 17,5    | 15,1    | 0,77                                  | 0,88    | 0,76    | 0,8              |
| Яйця (шт.)                                        | 290                   | 252                     | 260     | 272     | 0,87                                  | 0,90    | 0,94    | 0,9              |
| Овочі та баштанні                                 | 161                   | 118,4                   | 129,2   | 137,1   | 0,74                                  | 0,80    | 0,85    | 0,8              |
| Плоди, ягоди та виноград                          | 90                    | 42,1                    | 43,5    | 45,6    | 0,47                                  | 0,48    | 0,51    | 0,5              |
| Картопля                                          | 124                   | 130,4                   | 131,8   | 133,0   | 1,05                                  | 1,06    | 1,07    | 1,1              |
| Цукор                                             | 38                    | 40,0                    | 40,9    | 37,9    | 1,05                                  | 1,08    | 0,99    | 1,0              |
| Олія рослинна всіх видів                          | 13                    | 14,3                    | 15,0    | 15,4    | 1,10                                  | 1,15    | 1,19    | 1,1              |



**Рис. 5. Прогнозна кількість поголів'я худоби в Україні (побудовано авторами на основі даних):**

1 – свині товарні; 2 – велика рогата худоба.

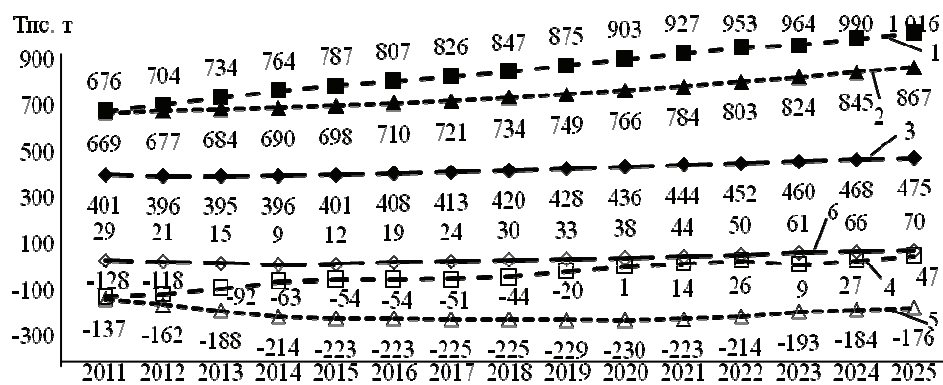


Рис. 6. Прогнозне значення виробництва та сальдо торгового балансу основних груп м'ясної продукції в Україні (побудовано авторами на основі даних):

1 – виробництво свинини; 2 – виробництво курятини; 3 – виробництво яловичини та телятини; 4 – баланс нетто імпорту-експорту свинини; 5 – баланс нетто імпорту-експорту курятини; 6 – баланс нетто імпорту-експорту яловичини та телятини.

ни варіанти торгової політики в глобальному масштабі (експортні, торгові та митні субсидії країн, лібералізація світової торгівлі), прогнозні зміни макроекономічних параметрів (курси валют, рівень інфляції та ін.).

Як видно на рис. 5 в майбутньому в Україні прогнозується збільшення поголів'я товарних свиней (на 2,9 млн голів) крупної рогатої худоби (на 0,3 млн голів), та відповідно збільшення виробництва м'яса: свинини на 340 тис. т; яловичини та телятини на 74 тис. т; курятини на 198 тис. т. При цьому в сфері зовнішньої торгівлі (див. рис. 6) очується збільшення від'ємного значення нетто експорту-імпорту курятини на – 39 тис. т, позитивного нетто експорту м'яса яловичини та телятини на 41 тис. т, та свинини на 175 тис. т.

Для реалізації таких оптимістичних очікувань необхідно створення сприятливих умов для сприйняття вітчизняними виробниками зовнішніх стимулів. На перший погляд високі світові ціни на продовольство та недостатнє виробництво сільськогосподарської продукції національними виробниками представляє сприятливі можливості для розвитку вітчизняних виробників. Але більшість виробників сільськогосподарської продукції в країнах, що розвиваються дуже далекі від збуту на світових ринках, тому підвищення там цін на продовольство зовсім не означає, що ціни зростуть й для основної частки дрібних виробників. Для того щоб дія високих світових цін дійшла би й до них, необхідно подолати національні границі та пройти через ланцюг збуту. При цьому стимули інвестування та виробництва також залежать від того наскільки зростають витрати на такі засоби виробництва, як насіння та добрива [12, с. 38] (табл. 3).

Як видно з табл. 3 під час стрімкого зростання цін на продовольчі товари протягом 2006 – 2008 рр. відбулось ще більше зростання цін на основні засоби виробництва сільськогосподарських підприємств. При цьому якщо підвищення світових цін на харчову продукцію доходить до національних виробників не повністю та не одразу, то підвищення цін на засоби виробництва, передусім тих, що імпортуються відбувається в повному обсягу та швидко [12, с. 44].

Як відмічає О. Г. Білорус вирішення продовольчого питання можливо лише за умов «сталого зростання» сільського господарства [1, с. 186 – 187]. Але для більшості сільськогосподарських виробників у країнах, що розвиваються характерні угоди на готівковому ринку; незначна відсоткова частка продукції, що реалізується поза сільськогосподарського підприємства; слабка розвинута інфраструктура шляхів та комунікацій; неадекватні інформаційні системи та недостатня координація між поставкою засобів виробництва, кредитом та збутом [12, с. 41–42].

Забезпечення суттєвої відповідної реакції з боку виробників, що базується на покращенні виробництва, потребує наявності сприятливого та стабільного стимулюючого середовища, у якому дія більш високих цін на сільськогосподарську продукцію доходить до рівня виробників, які у свою чергу мають доступ до фінансово прийнятних засобів виробництва та можуть доставляти свою продукцію до ринку. Створення такого середовища вимагає усунення різних структурних перешкод, що заважають росту продуктивності дрібних виробників та

Таблиця 3

Зміна цін на готову продукцію та засоби виробництва за окремими продуктами та засобами виробництва [12, с. 43]

| Січень – квітень | М'ясо | Молочні продукти | Зернові                 | Масло                           | Цукор            |                            | Індекс цін на продовольчі товари |
|------------------|-------|------------------|-------------------------|---------------------------------|------------------|----------------------------|----------------------------------|
| 2008–07          | 9     | 49               | 80                      | 94                              | 23               |                            | 52                               |
| 2007–06          | 5     | 35               | 32                      | 29                              | –39              |                            | 12                               |
| Січень – квітень | Аміак | Сечовина         | Вапняно-аміачна селітра | Азотно-фосфорно-калійні добрива | Діаммоній фосфат | Сира нафта за ціною ЦПНІСН | Індекс цін на засоби виробництва |
| 2008–07          | 82    | 31               | 85                      | 213                             | 163              | 70                         | 99                               |
| 2007–06          | 4     | 29               | 15                      | 41                              | 33               | –3                         | 19                               |

виражаються в недосконалих технологіях, відсутності доступу до сучасних засобів виробництва та кредитів, поганій збутовій та транспортній інфраструктурі, не-ефективних послугах та установах у сільській місцевості. Певна роль у вирішенні цих задач належить державі [12, с. 47]. Як відмічає М. А. Хвесник на сьогодні недостатність виробництва харчових продуктів в Україні певною мірою пояснюється ліберальним підходом до розвитку сільського господарства України після розпаду СРСР. В основу економічних реформ аграрного сектору України з 90-х років минулого століття були покладанні рекомендації експертів Світового банку [14].

Забезпечення людства продовольством у достатній кількості безпосередньо пов'язано із підвищенням «економічної родючості» землі [1]. Це обумовлює необхідність розвитку сільськогосподарських технологій, ринкового інструментарію фінансування наукових досліджень у цій сфері та створення сприятливого економічного середовища для практичної реалізації заходів із підвищення економічної родючості землі. В Україні до економічного інструментарію, на формування та розвиток якого держава має можливість оказувати суттєвий вплив, та який здатний сприяти покращенню фінансування виробників продовольства є розвиток товарного ринку термінових операцій з продовольством. Для цього потрібно не лише забезпечення сприятливого нормативно-правового регулювання в цій сфері, а й розвиток інфраструктури тривалого зберігання продовольства.

У ринкових умовах розвиток інфраструктури тривалого зберігання продовольства можлив передусім за рахунок коштів самих виробників. На сьогодні в Україні найбільш перспективним являється два основних напрямки забезпечення мобілізації фінансових ресурсів для забезпечення реконструкції та побудови в достатній кількості таких капітальних об'єктів, як елеватори, овочеховища, м'яса переробні підприємства та інше — це кооперація, та вертикальна інтеграція.

Об'єднання в групи сільськогосподарських виробників для спільного збуту продукції може забезпечити ефект масштабу, який дозволяє знизити витрати зберігання, переробки та транспортування продукції на

ринку [12, с. 58]. Також кооперація виробників продовольства, об'єднання їх в асоціації сприяє мобілізації фінансових ресурсів дрібних та середніх сільгоспвиробників, створює передумови для формування сприятливої кон'юнктури на ринці кредитних ресурсів.

Вертикальна інтеграція виробників продовольства передбачає об'єднання виробничих потужностей та фінансових ресурсів у різних сферах господарювання (рис. 7).

Вертикальна інтеграція на рівні підприємств харчової продукції та збуту (контур А) вже отримала широкого поширення в Україні. Інтеграція за контуром «Б» створює умови для залучення значних фінансових ресурсів необхідних для проведення успішної інтеграції за контуром «В». Найбільш перспективним, для зміцнення економічної сили сільгоспвиробників є інтеграція за всіма контурами наведеними вище.

Основним висновком даного дослідження є то, що для забезпечення продовольчої безпеки України необхідно підвищення здатності суб'єктів господарювання продовольчої сфери реагувати на національні та світові стимули розвитку. Цього можна досягти шляхом:

- зміцнення економічної сили безпосереднього виробника продовольства: вертикальна інтеграція, кооперація виробників, прямі продажі на національному та світовому ринках;
- підвищення прозористі формування цін на харчові продукти: розвиток інфраструктури зберігання та збуту продовольчих товарів;
- експансія держави на ринки продовольства з метою створення, безпосередньо для сільськогосподарських виробників, сприятливої кон'юнктури на ринку збуту продукції.

Напрямки подальшого дослідження пов'язані із визначенням економічних особливостей забезпечення продовольчої безпеки в регіонах України та формулюванням критеріїв концентрації виробництва продовольства з урахуванням необхідності забезпечення продовольчої безпеки. ■

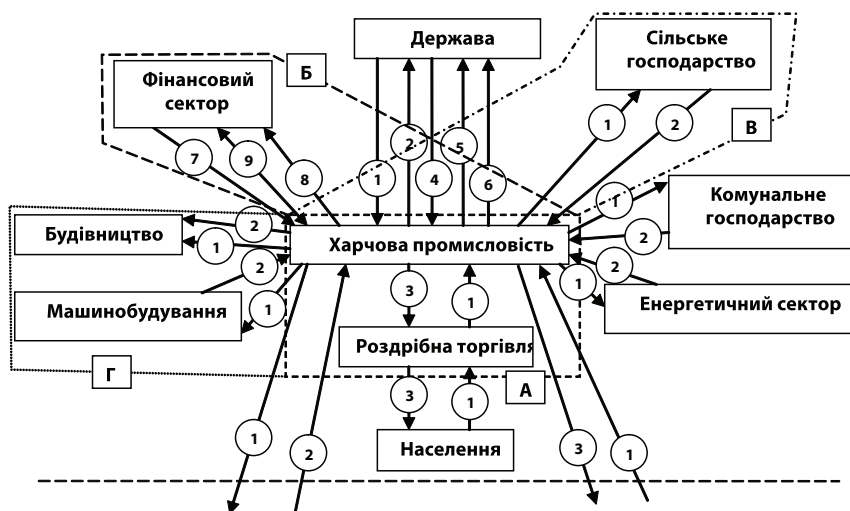


Рис. 7. Схема основних контурів національного інтегрування продовольчого сектору:

1 – гроші; 2 – ресурси; 3 – товар; 4 – регулювання; 5 – податки; 6 – лобізм; 7 – кредити; 8 – депозити; 9 – проценти; А – перший контур інтеграції; Б – другий контур інтеграції; В – третій контур інтеграції; Г – четвертий контур інтеграції.



## ЛІТЕРАТУРА

1. Глобальна продовольча безпека / О. Г. Білорус, М. В. Зубець, П. Т. Саблук, В. І. Власов. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2009. – 486 с.
2. Звіт про стан продовольчої безпеки України у 2009 році. – [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – Режим доступу : [http://www.me.gov.ua/file/link/149977/file/Zvit\\_2009.doc](http://www.me.gov.ua/file/link/149977/file/Zvit_2009.doc). – Назва з екрану.
3. Кирилюк Є. М. Сучасний стан і шляхи гарантування продовольчої безпеки України / Є. М. Кирилюк // Вісник Черкаського університету: (Економічні науки). – 2009. – 153. – С. 49 – 58.
4. Офіційний веб-сайт «Державний комітет статистики України»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. – Назва з екрану.
5. Оцінка стану продовольчої безпеки України у 2007 році: [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – Режим доступу : <http://me.kmu.gov.ua/file/link/137290/file/zvit2007bz.doc>. – Назва з екрану.
6. Оцінка стану продовольчої безпеки України у 2008 році: [Електронний ресурс] / Міністерство економіки України. – Режим доступу: <http://me.kmu.gov.ua/file/link/137290/file/zvit2008bz.doc>. – Назва з екрану.
7. Положение дел в связи с отсутствием продовольственной безопасности в мире 2009 (Экономический кризис – последствия и извлеченные уроки) // Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН. – Рим, 2009. – 65 с.
8. Саблук П. Т. Глобалізація і продовольство : Монографія / П. Т. Саблук, О. Г. Білорус, В. І. Власов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 623 с.
9. Самооцінка домогосподарствами доступності окремих товарів та послуг: [Електронний ресурс] / Офіційний веб-сайт «Державний комітет статистики України». – Режим доступу : [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/gdn/sddtp/sddtp\\_09.htm](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2010/gdn/sddtp/sddtp_09.htm). – Назва з екрану.
10. Сільське господарство України 2008 (статистичний збірник) / Державний комітет статистики України ; за ред. Ю. М. Остапчука. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2009. – 370 с.
11. Сільське господарство України 2009 (статистичний збірник) / Державний комітет статистики України ; за ред. Ю. М. Остапчука. – К. : ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 376 с.
12. Состояние рынков сельскохозяйственной продукции. Высокие цены на продовольствие и продовольственный кризис – накопленный опыт и извлеченные уроки: [Електронний ресурс] // Продовольственная и сельскохозяйственная организация ООН. – Режим доступу : <ftp://ftp.fao.org/docrep/fao/012/i0854r/i0854r.pdf>. – Назва з екрану.
13. Сотніков В. С. Про стан продовольчої безпеки Кіровоградської області / В. С. Сотніков, О. І. Осипова: [Електронний ресурс] // Збірник наукових праць КНТУ (Економічні науки). – 2009. – № 15. – Режим доступу: [http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/npkntu\\_e/2009\\_15/stat\\_09/20\\_1.pdf](http://www.nbuu.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/2009_15/stat_09/20_1.pdf). – Назва з екрану.
14. Хвесник М. А. Продовольча безпека України : Монографія / М. А. Хвесник, А. С. Лисецький. – К. : РВПС України НАН України, 2008. – 159 с.
15. FAPRI-ISU 2011 World Agricultural Outlook [Електронний ресурс] / Food and Agricultural Policy Research Institute. – Режим доступу : <http://www.fapri.iastate.edu/outlook/2011>.

## ЕКОНОМІЧНА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОМЕНЕДЖМЕНТУ: ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНА КОНЦЕПЦІЯ

КУЧЕР Ю. Є.

ПОГРЕБНЯК Е. Ю.

Кривий Ріг

**Б**урхливе зростання виробничого комплексу, обумовлене розширенням суспільних потреб, зумовлює підвищення техногенного навантаження на навколишнє середовище. Така ситуація викликає появу ряду проблем, пов'язаних із виникненням екологічних загроз і зниження економічних результатів господарювання. Інтеграція екологічних аспектів у всіх сферах діяльності підприємств призвела до необхідності виділення двох різних підходів до управління в екологічній сфері: управління навколишнім середовищем та екологічно-економічному управлінню (екологічний менеджмент).

Еколого-економічні цілі і завдання окреслюють сферу стратегічних інтересів підприємства. Саме в процесі визначення цілей необхідно вирішити конфлікт інтересів економіки та екології. Традиційно виділяють два основних напрямки: домінування економічних цілей або переважання екологічних [1]. Концепція управління еколого-економічними процесами передбачає гармонізацію екологічних та економічних цілей підприємства шляхом вибору оптимальної екологічної стратегії.

У вітчизняній літературі проблеми еколого-економічної діяльності підприємства активно досліджуються з 70-х років минулого століття. Різні її аспекти висвітлені в працях І. Александрова, В. Амітана, О. Амоши, С. Аптекаря, О. Балацького, О. Веклич, С. Дорогунцова, В. Кравціва, Л. Мельника, В. Микловди, В. Сахаєва, Ю. Стадницького, В. Трегобчука, С. Харичкова, М. Чумаченка та ін. Велике значення для сучасного рівня розвитку екологічно сталого підприємництва відіграли також роботи таких зарубіжних авторів, як Р. Велфорд, Г. Вінтер, А. Гаудсон, К. Гофман, А. Гусев, Т. Діллік, Є. Коротков, Г. Моткін, Д. Оттман, Н. Пахомова, К. Пітті, М. Портер, І. Потравний, К. Ріхтер, Н. Реймерс, П. Робертс, Г. Серов, В. Хопфенбек, С. Шмидхейні та ін.

Якщо розглядати модель системи екологічного менеджменту (СЕМ), то можна твердо стверджувати, що вона побудована на процесному підході, що визначає її результативність та ефективність. Найбільш значна складова економічної ефективності природоохоронної діяльності, яка посилюється із запровадженням системи екоменеджменту, пов'язана з використанням підходу запобігання забрудненню. Сутність його у тому, що більш ефективно знизити негативний вплив якоїсь діяльності на навколишнє середовище за рахунок впливу на процеси, які його визвали – першопричину дії (впливу) [3].

Процесний підхід і методи запобігання забруднення намагаються виявити причину шкідливої дії, змінюючи виробничі процеси організації та оперує такими методами, як: зміну підходів до управління і організації виробництва; вторинне та багаторазове використання і/або переробка матеріалів; зміна сировинних і допоміжних матеріалів; зміна технічного оформлення виробничих процесів; використання технології (перехід на більш екологічно безпечну, ресурсозберігаючу, ефективну технологію); зміна продукції (перехід на більш екологічно безпечну, ресурсозберігаючу, ефективну продукцію).

Таким чином, при запровадженні процесного підходу в управлінні екологічною діяльністю, одночасно досягається відразу декілька цілей: підвищується пріоритет питань охорони навколишнього середовища на підприємстві; за рахунок запобігання проблем до їх виникнення, підвищується результативність природоохоронної діяльності; знімаються багато звичайних конфліктів виробництва та охорони навколишнього середовища; збереження конкурентоспроможності підприємства.

Методи запобігання забруднення дуже часто є результативними та економічно ефективними. Це відноситься і до методів, які пов'язані зі зміною технологічних рішень (які потребують значних витрат), але в першу чергу – до організаційних підходів. Підходи запобігання забруднення складають важливу частину методології більш чистого виробництва і підходів екоефективності [1]. При цьому СЕМ не обмежує діяльність підприємства використанням тільки підходів запобігання забруднення у вузькому сенсі.

В якості найбільш конкретної переваги впровадження природоохоронних заходів традиційно розцінюється зниження платежів та запобігання штрафів за забруднення навколишнього середовища. хоча дуже часто такі результати не дуже значні у зв'язку з відносно низькими ставками платежів, в окремих випадках і вони можуть давати помітний ефект.

Основні результати від впровадження СЕМ: зростає

ефективність управління, спрощується впровадження змін; усунення дублювання функцій і підвищення ефективності взаємодії; підвищення кваліфікації персоналу; довгострокове співробітництво та збільшення прибутку; зниження витрат по кредитах та страхуванню; укладання вигідних контрактів; зростання курсу акцій; підвищення довіри споживачів, зменшення збитків та витрат; зменшення штрафів і платежів за негативну дію; зниження собівартості продукції, збільшення прибутку; зниження виплат по лікарняним, підвищення компетентності персоналу; збільшення прибутку за рахунок зниження виплат і штрафів за забруднення навколишнього середовища. Графічна інтерпретація механізму формування ефективного екоменеджменту можна представити у вигляді схеми (рис. 1).

Схематично роль екологічної ефективності у системі глобальної ефективності менеджменту показано на рис. 2.

Отже, екологічна стратегія є одним з основних елементів системи екологічного управління. Вона покликана виявити екологічний потенціал підприємства, що включає переваги в галузі охорони навколишнього середовища, ресурсозбереження, забезпечення екологічної безпеки в конкуренції з іншими підприємствами, визначити на цій основі його довгострокові цілі і забезпечити їх реалізацію за допомогою застосування продуманої системи заходів та інструментів. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Садеков А. А. Механизмы эколого-экономического управления предприятием: Монография. – Х.: Издательский Дом «ИНЖЭК», 2004. – 224 с.
2. Кожемякина Т. В. Проблема загрязнения атмосферного воздуха предприятиями горнодобывающего комплекса с открытым способом добычи железной руды // Економічний вісник НГА України. – Дніпропетровськ: РИК НГА України. Т. 2., 1999. – 231 с.
3. Мельник Л. Г. Екологічна економіка: Підручник. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2002. – 346 с.

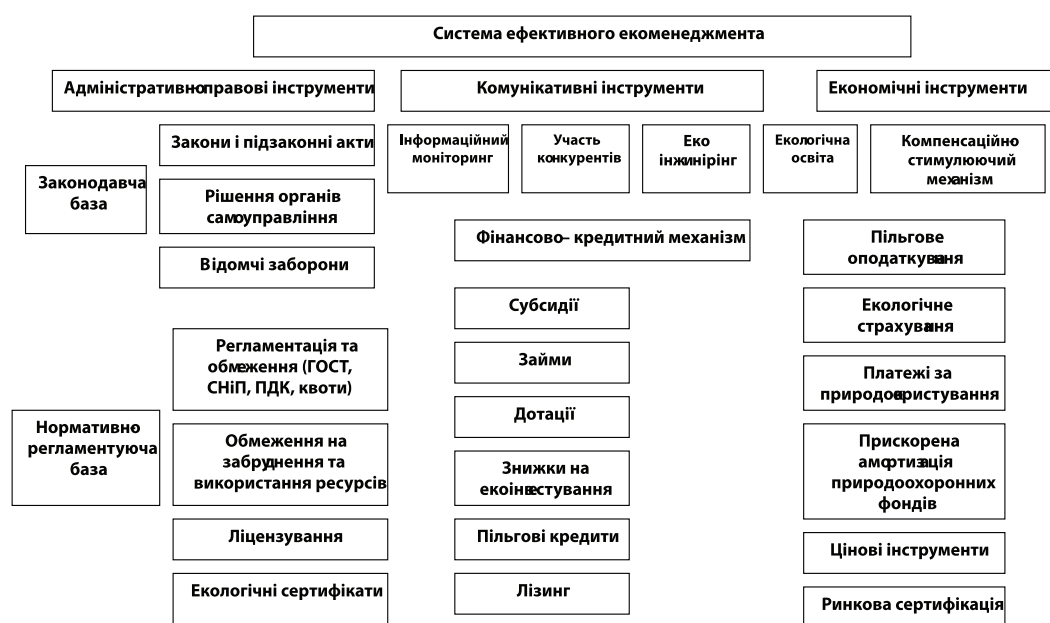


Рис. 1. Механізм формування ефективного екоменеджменту



Рис. 2. Роль екологічної ефективності у системі глобальної ефективності менеджменту



## МОТИВАЦІЯ ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ КРИМУ ДО ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

**ХАМІДОВА О. М.**

*кандидат економічних наук*

**Київ**

**ЗАХАРОВА К. В.**

**Сімферополь**

**І**нтеграція є базовою передумовою підвищення ефективності роботи, як основних учасників, так і сфери туризму в цілому. Актуальність дослідження полягає в тому, що впливаючи на рівень якості та конкурентоспроможності туристичних продуктів, їх комплексність, налагоджені інтеграційні зв'язки створюють умови для оптимізації роботи туристичних суб'єктів, скорочення часу на обслуговування туристів, підвищення рівня прибутковості та зростання обсягів доходів державного та місцевих бюджетів.

Найбільш поширеними у сфері туризму є інтеграційні об'єднання, обов'язковими учасниками яких є туристичні оператори та агенти, які виконують функції посередників між постачальниками туристичних послуг та споживачами, оскільки вони не можуть функціонувати на ринку відокремлено.

У наукових працях вітчизняних і зарубіжних вчених розглядається кілька концептуальних підходів при дослідженні процесу інтеграції туристичних підприємств.

В. А. Квартальнов у своїй роботі «Туризм» визначає, що процесу інтеграції туристичних підприємств сприяють великі капіталовкладення в нові технології і ринок телекомунікацій [5].

В. Є. Шимакова в науковій статті «Роль кластеризації в розвитку туристичного бізнесу в регіонах» визначає, що в ринкових умовах господарювання ефективність туристичної діяльності підприємницьких структур забезпечується інтеграційними зв'язками, які формуються на підставі інформаційно-комунікаційних технологій управління туристичною сферою [4].

А. М. Жукова, у своїй роботі «Менеджмент у туристичному бізнесі», зазначає, що об'єднання організацій індустрії туризму дозволяє їм придбати ряд вигідно відрізняють їх конкурентних переваг [3].

П. Джефірс розглядає інтеграцію туристичних підприємств як особливу складну форму усупільнення праці і виробництва, якісно нову об'єднуючу структуру із загальною цільовою функцією, що виникає на сучасному етапі, які в умовах нової інформаційної хвилі науково-технічного прогресу характеризуються все більш активним застосуванням науки [2].

Аналіз праць вітчизняних і зарубіжних вчених показує, що підходи та оціночні характеристики інтеграційних процесів в туризмі найрізноманітніші. У частини авторів думки з даної проблеми багато в чому збігаються, в інших ці думки діаметрально протилежні. Можна зробити висновок, що проблеми функціонування туристичної сфери в умовах глобалізації, принципи і закономірності протікають в ній інтеграційних процесів вивчені недостатньо.

На думку авторів інтеграція в туризмі має більш емний зміст і відображає об'єднання туристичних суб'єктів, поглиблення їх взаємодії, розвиток зв'язків

між ними, в тому числі і на міжнародному рівні. Інтеграція в туризмі є передумовою більш повного задоволення потреб, оптимізації процесів управління виробничими і збутовими процесами на туристичному ринку, підвищення їх ефективності.

Метою статті є дослідження мотивацій туристичних підприємств до створення інтеграційних об'єднань, та перспектив розвитку цих об'єднань у туристичній галузі Криму.

Виходячи з мети, були поставлені такі завдання:

– аналіз наявності інтеграційних об'єднань у туристичній галузі Криму;

– виявлення мотивів, якими керуються туристичні підприємства при налагодженні інтеграційних зв'язків.

Вивчення проблем у розвитку інтеграційних процесів сфери туризму в Криму дозволило зробити висновки про необхідність проведення аналітичного дослідження в галузі наявності інтеграційних об'єднань.

За даними Фонду майна АРК станом на 01.01.2010 р. на території АРК налічується 23 середніх і великих інтеграційних об'єднань у сфері туристичного бізнесу (табл. 1). З табл. 1 видно, що з 2007 року спостерігається зростання кількості інтеграційних об'єднань у сфері туристичного бізнесу. Так, з 2007 року кількість інтеграційних об'єднань зросла на 15 одиниць. Однак, незважаючи на позитивну динаміку утворення інтеграційних об'єднань у туристичній сфері АРК їх кількість залишається незначним. За даними Міністерства курортів і туризму АР Крим у реєстрі зафіксовано 561 самостійний суб'єкт підприємницької діяльності у сфері туризму. Частка інтеграційних об'єднань залишається мізерною, всього 4,09% від загальної чисельності

суб'єктів підприємницької діяльності у сфері туризму АРК. У Законі України «Про внесення змін до Закону України Про туризм» [1, ст. 28] передбачено, що суб'єкти туристичного ринку, які надають туристичні послуги, залежно від мети можуть утворювати об'єднання підприємств або вступати в такі об'єднання. В цілому їх створення спрямоване на підвищення рівня обслуговування і задоволення споживачів, якості послуг, які пропонуються на ринку тощо. Таким чином, у загальному вигляді на законодавчому рівні передбачено, що здійснення межфирмової взаємодії в туризмі є необхідним і навіть бажаним.

Інтеграція досить широко використовується у сфері туризму, об'єднуючи основних суб'єктів у процесі формування та реалізації туристичних продуктів, оптимізуючи їх діяльність, підвищуючи рівень якості та конкурентоспроможності пропонованих послуг.

У Криму найбільш поширеною формою інтеграції туристичних підприємств є інтеграція між туристичними операторами та агентами, які виконують функції посередників між постачальниками туристичних послуг та споживачами, оскільки вони не можуть функціонувати на туристичному ринку окремо.

Туристичні підприємства, налагоджуючи інтеграційні зв'язки, керуються такими мотивами (рушійними факторами, що спонукають до інтеграції):

- зниження собівартості путівки;
- підвищення якості обслуговування клієнтів;
- оптимізація діяльності підприємства;
- популяризація туристичного підприємства на ринку.

### Туристичні оператори

| № п/п | Регіони АРК         | Інтеграційні об'єднання |         |         |         | Відхилення 2010 р. к 2009 р. |            |
|-------|---------------------|-------------------------|---------|---------|---------|------------------------------|------------|
|       |                     | 2007 г.                 | 2008 г. | 2009 г. | 2010 г. | Абс. (+/-)                   | Относ. (%) |
| 1     | Алушта              | 4                       | 1       | 2       | 2       | 0                            | 0          |
| 2     | Армянск             | –                       | –       | –       | –       | –                            | –          |
| 3     | Бахчисарай          | –                       | –       | –       | –       | –                            | –          |
| 4     | Джанкой             | –                       | –       | –       | –       | –                            | –          |
| 5     | Евпаторія           | 4                       | 3       | 1       | 3       | 1                            | 100        |
| 6     | Керчь               | –                       | –       | –       | –       | –                            | –          |
| 7     | Саки                | 1                       | 1       | 2       | 2       | 0                            | 0          |
| 8     | Сімферополь         | –                       | 2       | 5       | 7       | 2                            | 140        |
| 9     | Судак               | –                       | 2       | 1       | –       | –                            | –          |
| 10    | Феодосія            | 2                       | 2       | 2       | 3       | 1                            | 150        |
| 11    | Чорноморський район | –                       | –       | –       | –       | –                            | –          |
| 12    | Ялта                | 5                       | 2       | 3       | 7       | 0                            | 0          |
| 13    | Севастополь         | –                       | 1       | –       | 1       | 1                            | 0          |
| 14    | Кіровський район    | –                       | –       | –       | –       | –                            | –          |
| 15    | Ленінський район    | –                       | –       | –       | –       | –                            | –          |
| 16    | Інші райони         | –                       | –       | –       | –       | –                            | –          |
| 17    | Усього:             | 16                      | 14      | 19      | 23      | 4                            | 121        |

Узагальнюючи результати ідентифікації інтеграційних зв'язків у діяльності основних учасників сфери туризму, можна виділити декілька основних схем їх налагодження згідно участі суб'єктів у процесі формування та реалізації туристичних продуктів (рис. 1).

На рис. 1 відображені такі інтеграційні зв'язки:

1) постачальники туристичних послуг + споживачі (готелі, санаторно-оздоровчі заклади), що можуть самостійно реалізовувати свої послуги туристам;

2) постачальники туристичних послуг + туристичні оператори + споживачі (туристичні оператори), що акумулюють і поєднують в рамках одного пакету різні послуги постачальників і здійснюють його реалізацію кінцевим споживачам;

3) постачальники туристичних послуг + туристичні оператори + туристичні агенти й інші посередники + споживачі (оператори), що формують пакети туристичних послуг за сукупністю пропозицій постачальників та реалізують їх у взаємодії з туристичними агентами і посередниками, що мають більше часу і можливостей для здійснення індивідуального підходу до кожного окремого клієнта, розподіляючи між собою сукупні витрати на просування та збут послуг;

4) постачальники туристичних послуг + туристичні агенти й інші посередники + споживачі. Постачальники звертаються за допомогою до посередників з приводу реалізації їх послуг кінцевим споживачам. Посередники здійснюють розповсюдження послуг з розміщення, лікування, оздоровлення, транспортування, харчування, екскурсійного обслуговування, тощо за винагороду від постачальників турпослуг;

5) постачальники туристичних послуг + виробники супутніх товарів + споживачі (туристи). Постачальники туристичних послуг пропонують туристам супутні товари (сувенірна продукція, у тому числі, що вироблена на території курорту, специфічна до данної місцевості);

6) постачальники туристичних послуг + підприємства, що організують відпочинок для своїх співробітників + споживачі. Підприємства інтегруються з постачальниками туристичних послуг з метою резервування туристичних путівок для своїх співробітників на період відпусток;

7) постачальники туристичних послуг + туристичні оператори + туристичні агенти й інші посередники +

страхові компанії + споживачі. Постачальники туристичних послуг звертаються до туристичних операторів та агентів, які, в свою чергу, страхують споживачів (туристів) від нещасних випадків, які можуть трапитися під час відпочинку, за допомогою страхових компаній.

Наведена схема показує, що інтеграційні зв'язки досить широко використовуються в сфері туризму, пов'язуючи основних суб'єктів в процесі формування і реалізації туристичних продуктів, оптимізуючи їх діяльність, підвищуючи рівень якості і конкурентоспроможності пропонованих послуг.

**Висновки.** Таким чином, результати проведеного дослідження підтвердили існування інтеграційних зв'язків в діяльності туристичних операторів і агентів на прикладі АРК. Однак, існуюча на туристичному ринку взаємодія, що виникає в процесі формування та реалізації туристичних продуктів, є, в більшості випадків, «співпрацею», а не «інтеграцією». Ця думка підтверджується тим, що інтеграційні зв'язки між основними діями ринку будуються ситуативно. Їх зміст і форма є непостійними і залежать від змін зовнішнього середовища, відсутня їх стратегічна орієнтація і спрямованість на встановлення довгострокових відносин довіри між учасниками.

Основним недоліком при впровадженні інтеграційних зв'язків є відсутність чітко розроблених методик їх планування та регулювання, а також оцінки ефективності.

При налагодженні інтеграційних зв'язків основні учасники туристичного ринку більшою мірою орієнтуються на здійснення своєї діяльності на мікрорівні, тобто шляхом об'єднання ресурсів і активів вони прагнуть збільшення власних доходів, кількості обслуговуваних туристів, розширення ринкової частки. Однак, при цьому не враховується важливість налагодження взаємодії на макрорівні.

Відсутнім є орієнтація на здійснення взаємодії сформованих об'єднань з державними органами влади, як передумови для лобіювання власних інтересів, надання пропозицій щодо внесення змін до чинних нормативно-правових актів та програми з метою створення більш сприятливих умов господарювання на ринку, впливу на політичну ситуацію, тощо.

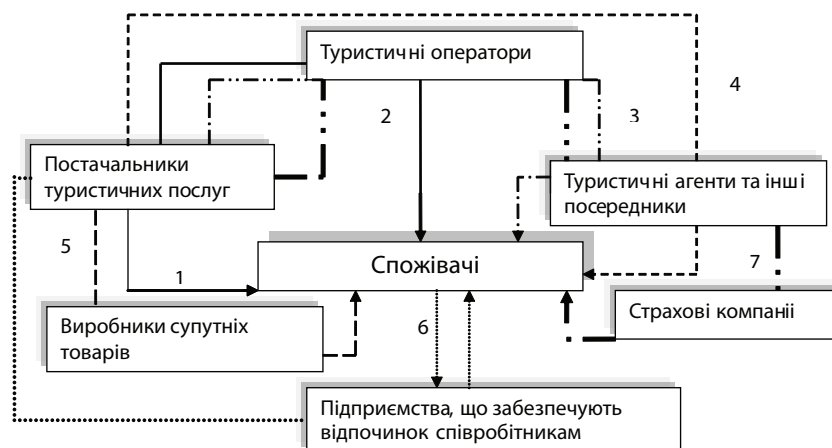


Рис. 1. Схема формування інтеграційних зв'язків в туризмі

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про туризм», «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» // Відомості Верховної Ради України, 1995 р., № 31, ст. 241; 2001 р., № 32, ст. 172; 2003 р., № 23).
2. **Джефрис П.** Маркетинг, рекламно-інформаційна діяльність і контроль в області туризму: Докл. на IX сесії ВТО, Буенос Айрес. 30. сент – 4. окт 1991. – Буенос Айрес: ВТО, 2008. – 11 с.
3. **Жукова А. М.** Менеджмент в туристическом бизнесе. – М. : КНОРУС, 2006. – 192 с.
4. **Квартальнов В. А.** Туризм: Учебник. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 320 с. : ил.
5. **Шимакова В. Е.** Роль кластеризації в розвитку туристичного бізнесу в регіонах// Шимакова В. Е. Культура народів Причорномор'я: Научний журнал. – 2008. – №137.– С. 62–66.



## СИСТЕМА ОЦЕНКИ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

КАЛИНЕСКУ Т. В.

доктор экономических наук

НЕДОБЕГА Е. А.<sup>1</sup>

аспирант

Луганск

Постоянное увеличение уровня неопределенности и динамичности среды, в которой функционируют отечественные промышленные предприятия, существенно повышают уровень требований к системам управления и оценки их социально-экономического развития. Устойчивость и целостность системы сохраняются в долгосрочном периоде при достаточной гибкости и адаптивности субъектов хозяйствования. Однако сегодня наблюдается низкое качество оценки социально-экономического развития, что негативно влияет как на эффективность функционирования отдельного предприятия, так и на развитие региона. Существующие подходы к оценке и управлению социально-экономическим развитием не в состоянии обеспечить разработку эффективных, своевременных и адекватных сценариев развития и стратегических планов. Наблюдается постоянный дисбаланс между целевыми характеристиками стратегий повышения качества жизни персонала и увеличения стоимости материальных активов, более того, высокий износ значительной части активов приводит к снижению эффективности деятельности даже в краткосрочном периоде. В результате этого актуальным является вопрос построения системы оценки социально-экономического развития предприятий, которая бы была эффективной в условиях динамичности и неопределенности внешней среды.

Как уже отмечалось в наших предыдущих работах [1, с. 68; 2, с. 156], социально-экономическое развитие предприятия можно представить как совокупность количественных и качественных изменений, которые обеспечивают переход предприятия на более высокий социально-экономический уровень. Анализ существующих подходов к определению понятий «система» [3, с. 562; 4, с. 615] и «оценка» [5, с. 576; 6, с. 446; 7, с. 50] позволил определить систему оценки социально-

экономического развития предприятий как совокупность взаимосвязанных элементов, которая обеспечивает целенаправленную и систематическую оценку социально-экономического развития для перехода предприятия к более совершенному состоянию по сравнению с текущим благодаря достижению целей социально-экономического развития в условиях действия многих факторов.

Однако еще не существует единой системы оценки социально-экономического развития предприятий, поэтому целью статьи является разработка этой системы и определение основных ее составляющих. Из определения системы оценки социально-экономического развития предприятий мы видим, что оценка имеет целенаправленный характер, другими словами направлена на достижение определенных целей. Можно согласиться [8, с. 116], что цель – это установление желаемых параметров конечного состояния за определенный промежуток времени в процессе развития, на достижение которых направлена деятельность организации с учетом подчиненности миссии и влияния разных факторов (изменчивость внешней среды, потенциала и тому подобное). Достижение целей возможно только в рамках ограничений, которые налагаются окружающей средой, а процесс управления имеет в виду принятие решений, выбор альтернативных стратегий и оценку результатов в их сопоставлении с предварительно заданными целями [9, с. 97]. Это одно из самых фундаментальных правил традиционного (и современного) менеджмента, потому что без четких, кратко сформулированных и таких, которые стали общим достоянием целей менеджмент невозможен.

Цели необходимы для успешного функционирования, выживания и социально-экономического развития предприятий. Однако неправильное их определение может стать причиной негативных последствий для предприятий. Наука о теориях стратегий выделяет несколько общих ключевых требований, которым должны удовлетворять правильно сформулированные цели [10, с. 59 – 62]: цели должны быть измеримыми, конкретными, ориентированными во времени, достигаемыми, гибкими, приемлемыми; множественные цели предприятия должны быть

<sup>1</sup>До мая 2009 года Недобега Е. А. публиковалась под фамилией Гречишкина Е. А.

сравнимаемыми и взаимно поддерживающими, стимулирующими, иерархическими, позитивными, экономическими; формулировка цели должна иметь систематический характер.

Целевое управление социально-экономическим развитием отображает стремление предприятия работать в определенных направлениях. Например, цели могут обеспечивать повышение рентабельности производства, удовлетворение потребностей клиентов, инновационное развитие и т. п. Каждая из этих целей играет важную роль в социально-экономическом развитии предприятия. Отсюда нельзя концентрироваться только на одной цели, потому что это может привести к убыткам в другой сфере деятельности. Алгоритм достижения целей управления и оценки, а, значит, и работы составляющих подсистем системы оценки социально-экономического развития предприятий изображены на рис. 1.

Основная цель создания системы оценки социально-экономического развития предприятий подчиняется цели соответствующей системы управле-

ния, то есть обеспечению эффективности социально-экономического развития.

Исходя из этого, можно выделить следующие задачи исследования социально-экономического развития: анализ последствий социально-экономической деятельности предприятия; исследование уровня социально-экономического развития предприятия; оценка эффективности социально-экономического развития; изучение потенциальных возможностей и перспектив последующего развития.

Таким образом, систему оценки социально-экономического развития предприятий можно представить следующим образом (рис. 2).

Рассмотрим составляющие предложенной системы. Важной составляющей системы оценки социально-экономического развития предприятий является подсистема информационного обеспечения, которую можно определить как комплекс мероприятий, средств и методов, обеспечивающий систему оценки социально-экономического развития необходимой ин-



Рис. 1. Алгоритм управления и оценки социально-экономического развития предприятия

формацией путем сбора, регистрации, передачи, хранения, обработки и предоставления информации для принятия необходимых управленческих решений.

Еще одной составляющей системы оценки социально-экономического развития предприятий является подсистема мониторинга. Именно от нее зависит эффективность принятых управленческих решений относительно социально-экономического развития предприятий. По нашему мнению мониторинг социально-экономического развития представляет собой процесс постоянного наблюдения и оценки изменений, которые происходят в социально-экономическом развитии предприятий с целью принятия своевременных и взвешенных управленческих решений.

В системе оценки большое значение имеет подсистема «Оценка эффективности социально-экономического развития», поскольку ее результаты дают возможность руководству проанализировать все аспекты социально-экономического развития и на этой основе принимать рациональные управленческие решения. Оценка эффективности предусматривает своевременное устранение обнаруженных причин неэффективного управления и разработку рекомендаций относительно совершенствования управления социально-экономическим развитием предприятия.

И, наконец, подсистема принятия управленческих решений. Для подготовки и принятия управленческого решения в системе оценки социально-экономического

развития предприятий можно использовать блочную модель (рис. 3), которая отображает прямые и обратные связи, существующие между блоками [11, с. 26].

**Блок 1.** Здесь происходят сбор, обработка и хранение информации, которая классифицируется, систематизируется и при необходимости передается в другие блоки для принятия решений.

**Блок 2.** Идентифицирует ситуацию, которая сложилась, с ранее необходимой для использования уже апробированного опыта решения управленческой задачи. Решением задач этого блока занимаются специальные аналитические службы организации. Они диагностируют проблему, обнаруживая ее «симптомы» и причины возникновения, выделяют релевантную информацию (соответствующую конкретной проблеме), обеспечивают блок 3.

**Блок 3.** Создает проекты (альтернативы) решения проблемы на основе учета ограничений и критериев. При этом сложность проблемы обуславливает необходимые средства ее решения.

**Блок 4.** Оценивает альтернативы решения проблемы, используя стандарты (критерии) принятия решения, которые находятся в информационном блоке 1 и установленные в организации, учитывая ограничение в возможностях и способы оценки, которыми владеют лица, принимающие решение, и управленческий персонал.

**Блок 5.** Принимает решение. При этом если проблема была правильно определена, а альтернативные

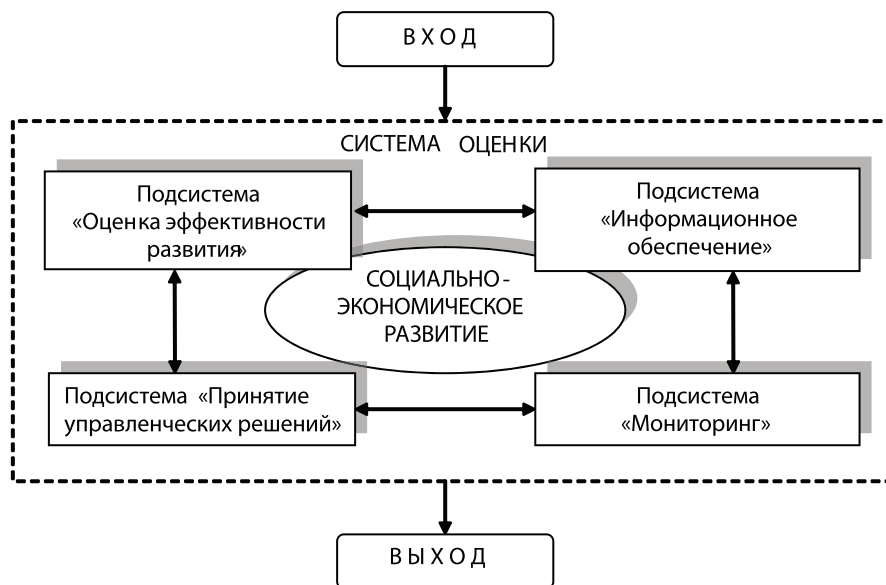


Рис. 2. Система оценки социально-экономического развития предприятия

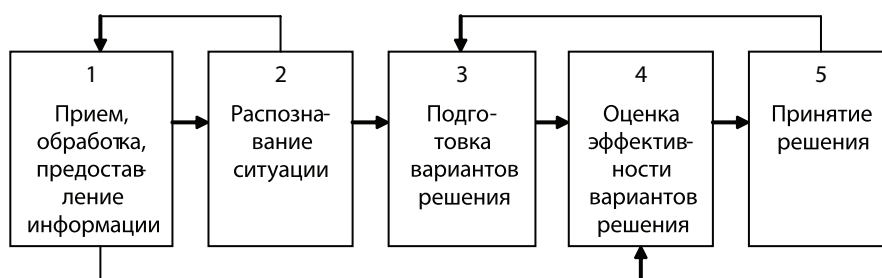


Рис. 3. Блочная модель подготовки и принятия управленческого решения (по Колпакову В. М. [11, с. 27])

решения объективно оценены, то принять решение не трудно; если нет, то следует возвращение в блок 3.

Подсистема принятия управленческих решений в системе оценки социально-экономического развития предприятий характеризуется совокупностью таких элементов, как информационное обеспечение; выбор решения; альтернативные решения и особенности лиц, которые принимают управленческое решение.

**Выводы.** Таким образом, научной новизной исследования в теоретическом плане является предложенная система оценки социально-экономического развития предприятий. Кроме того, авторами разработан алгоритм управления и оценки социально-экономического развития предприятий на основе предложенной системы, охарактеризованы ее составляющие. Практическая значимость характеризуется возможностью осуществлять комплексную оценку социально-экономического развития предприятий с учетом постоянной изменчивости внешней среды. Дальнейшие исследования будут направлены на разработку прогнозных сценариев социально-экономического развития предприятий на основе моделирования одномерных временных рядов. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Калинеску Т. В., Гречишкина Е. А. Проблемы социально-экономического развития предприятий в условиях экономического кризиса // Бизнес Информ. – 2009. – №4 (1). – С. 66 – 69.
2. Гречишкина О. О. Концептуальні засади управління соціально-економічним розвитком підприємства // Економічний простір: Збірник наукових праць. – №28/2. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2009. – С. 154 – 158.
3. Ожегов С. И. Словарь русского языка/ Под ред. Н. Ю. Шведовой. – 17-е изд. – М.: Русский язык, 1985. – 797 с.
4. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – 2-е изд. доп. и перераб. – М.: Институт новой экономики, 1997. – 864 с.
5. Экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. – М.: Институт новой экономики, 2007. – 1152 с.
6. Большая экономическая энциклопедия. – М.: ЭКСМО, 2007. – 816 с.
7. Мочерний С. В., Ларіна Я. С., Устенко О. А., Юрій С. І. Економічний енциклопедичний словник: У 2 т. / За ред. С. В. Мочерного. – Львів: Світ, 2006. – Т2. – 568 с.
8. Самуляк В. Ю. Формування системи цілей розвитку машинобудівного підприємства // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008. – № 635. – С. 114 – 124
9. Дункан Джек У. Основополагающие идеи в менеджменте. Уроки основоположников менеджмента и управленческой практики: Пер. с англ. – М.: Дело, 1996. – 272 с.
10. Стратегія підприємства: Підручник / Ю. Б. Іванов, О. М. Тищенко, Т. М. Чечетова-Терашвілі, О. В. Ревенко. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 560 с.
11. Колпаков В. М. Теория и практика принятия управленческих решений: Учеб. пособие. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: МАУП, 2004. – 504 с.



## ПИТАННЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ ШАХТАРІВ-ІНВАЛІДІВ В УКРАЇНІ В КОНТЕКСТІ ЄВРОПЕЙСЬКИХ СТАНДАРТІВ

**БАЛТАЧЕСВА Н. А.**

*кандидат економічних наук*

**ЗАРЕЦЬКА Є. В.**

*здобувач*

**Донецьк**

**П**итання формування ефективної моделі соціальної політики для забезпечення гідного стану однієї із соціально вразливих верств суспільства – інвалідів, потребує підвищеної уваги держави і громади.

Особливої актуальності проблеми соціального захисту інвалідів набувають у зв'язку з постійним зростанням їхньої чисельності в державі. Всесвітня організація охорони здоров'я відзначає, що приблизно 10 відсотків населення світу мають інвалідність. Інвалідність є поширеним соціальним явищем і для України. За даними Державного комітету статистики, в Україні мешкає 2,67 млн чол. з обмеженими можливостями.

Аналіз публікацій з питань соціального захисту відомих українських учених Бандура С., Богині Д., Гріш-нової О., Заяць Т., Кір'ян Т., Лібанової Е., Новікової О. свідчить про те, що досі проблемним залишається рівень

соціального захисту вразливих верств населення, їх становище на ринку праці та існує потреба в розробці активних форм соціального захисту цієї категорії громадян.

Метою статті є порівняльна оцінка сучасного стану соціального захисту інвалідів, зокрема інвалідів-шахтарів, в Україні та в країнах із розвинутою ринковою економікою і визначення напрямів його удосконалення.

В умовах економічної кризи категорія людей з обмеженою працездатністю потребує комплексних, координованих дій державних установ, представників бізнесу, громадськості у забезпеченні їх соціального захисту. Головним напрямком реалізації державної соціальної політики є поєднання правових та фінансових механізмів захисту.

Сучасна система соціального захисту інвалідів передбачає пенсійне обслуговування, соціальну допомогу, реабілітаційні програми, медичне забезпечення, працевлаштування.

Соціальний стан та захист інвалідів в Україні регулюються Законами України «Про основи соціальної захищеності інвалідів в Україні», «Про реабілітацію інвалідів», «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання, які спричинили втрату

працездатності», указами Президента, постановами Кабінету Міністрів України, в яких в основному враховано міжнародні правові документи з цієї проблеми.

Україна, підписавши у вересні 2008 р. Конвенцію ООН «Про права інвалідів» та Факультативний протокол до неї, підтвердила своє прагнення забезпечити людям з обмеженими можливостями необхідні умови для рівноправної участі у житті суспільства, як того вимагають міжнародні стандарти.

**Н**езважаючи на позитивні зрушення у забезпеченні соціального захисту інвалідів в Україні, домінуючою тенденцією є слабка ефективність діючих механізмів на практиці. Результати моніторингу стану дотримання прав людей з інвалідністю, проведеного Національною Асамблеєю інвалідів України, визначили незадовільний стан і необхідність проведення першочергових змін у працевлаштуванні та зайнятості, соціальному захисті, реабілітації, доступності архітектурної та транспортної інфраструктури.

Аналіз сучасного стану соціального захисту інвалідів дозволив виділити чинники, які негативно впливають на реалізацію соціального захисту зазначеної категорії населення:

- невизначеність фінансових механізмів соціальних виплат;
- відсутність дієвих програм залучення альтернативних джерел фінансування соціальних програм;
- перевантаження зобов'язань державного та місцевих бюджетів щодо соціальних виплат;
- відсутність контролю за впровадженням законодавчих норм у сфері соціального захисту та моніторингу за рівнем якості послуг, що надаються.

Особливого значення проблема інвалідності набуває у шахтарському середовищі. Умови праці гірників (виробничий пил, вологість, температурні коливання, високий ризик травматизму) становлять постійну загрозу здоров'ю шахтарів. Це обумовлює високі показники захворюваності з тимчасовою втратою працездатності, виробничого травматизму у вугільній та гірничодобувній промисловості. Концентрація вугільних шахт та підприємств гірничо-металургійного комплексу у Донецькій, Луганській, Дніпропетровській областях обумовлює регіональність проблеми зростання рівня профзахворюваності та інвалідності. У 2009 р. порівняно з аналогічним періодом 2008 р. кількість випадків травматизму на виробництві зменшилась на 12,2%, проте шахтарська праця зберігає високі показники смертності та травматизму. Протягом 2010 р. на вугільних підприємствах, підпорядкованих Мінвуглепрому, сталося 4490 випадків загального виробничого травматизму. Найбільша кількість нещасних випадків зареєстрована у Донецькій (32%), Луганській (13,5%) і Дніпропетровській (8,1%) областях. Кількість травмованих осіб у цих областях становить близько 53,6% їх загальної кількості по Україні. Між тим, у Державному бюджеті України витрати на охорону праці у вугільній галузі знижено з 105,2 млн грн у 2008 р. до 36,1 млн грн у 2009 р. [1].

Проблема ускладнюється і зростанням травматизму на видобутку у нелегальному секторі. Поширен-

ня «копанок» залишається відкритим питанням. Праця шахтарів на нелегальних виробництвах підвищує ризик професійних захворювань, каліцтв. Проте невизначеність правового статусу «копанок» та соціального статусу шахтарів призводить до їх соціальної незахищеності, позбавляє членів шахтарських родин прав на види соціальної допомоги, передбачені для працівників легальних шахт. Тимчасова непрацездатність і інвалідність шахтарів є причиною значних економічних і соціальних збитків.

Ваговим внеском держави до оптимізації соціальних гарантій шахтарям стало прийняття у 2008 р. Закону України «Про підвищення престижності шахтарської праці».

Проте частина передбачених законодавством норм забезпечення прав інвалідів поки що не реалізуються в Україні у повному обсязі. Аналіз звернень інвалідів до Уповноваженого з прав людини, організація пікетів шахтарями-інвалідами державних установ свідчать, що права цієї категорії громадян систематично порушуються, а чинні законодавчі акти у цій сфері не виконуються на належному рівні.

**С**тан промислової безпеки у вугільній промисловості держави та охорони праці шахтарів визнано незадовільним, існуючу систему державного управління і регулювання відносин між суб'єктами господарювання в цій галузі такою, що не повною мірою відповідає інтересам забезпечення енергетичної безпеки держави, на що вказується в Указі Президента України «Про рішення Ради національної безпеки і оборони України «Про стан і перспективи розвитку вугільної промисловості та невідкладні заходи щодо підвищення безпеки праці в цій галузі».

Незважаючи на критичний стан поширення інвалідності серед працівників вугільної галузі на державному рівні відсутній механізм визначення статусу інваліда шахтарської праці.

Щодо міжнародних стандартів соціального захисту інвалідів, то вони закріплені в базових правових документах: Міжнародний пакт про економічні, соціальні та культурні права (1966 р.), Всесвітня програма дій щодо інвалідів (1982 р.), Стандартні правила забезпечення рівних можливостей для інвалідів (1993 р.), Європейська соціальна хартія (1961 р.), Європейська конвенція про соціальне забезпечення (1972 р.), Європейський кодекс соціального забезпечення (1990 р.), конвенції і рекомендації ООН. У 2006 р. прийнята Конвенція ООН «Про права інвалідів».

Основу сучасних систем державного соціального захисту в країнах Євросоюзу складають два базових інститути: соціальне страхування і державне соціальне забезпечення. У цілому соціальні виплати досягають 30 і більш відсотків ВВП. При цьому на частку соціального страхування в більшості країн ЄС (у Німеччині, Франції, Бельгії, Італії) припадає близько 60-70% усіх витрат соціального захисту. У Скандинавських країнах і Великобританії державне бюджетне фінансування систем соціальної підтримки населення і витрати на соціальне страхування приблизно рівні. Соціальні виплати з інвалідності у середньому у країнах Європейського Союзу становлять 8,1% ВВП [5].

Головний чинник дотримання гідного становища інвалідів у більшості європейських країн полягає у чіткому поєднанні механізмів законодавчого визначення прав і механізмів їх реалізації у практичному житті. Зокрема, у Великобританії усі залізничні потяги, що вводяться в експлуатацію, повинні бути повністю обладнані для перевезення інвалідів, включаючи зручний в'їзд інвалідних колясок. З кінця 2009 р. ці правила поширюються на нові міські автобуси й автобуси дальнього прямування. Основні принципи забезпечення гідного соціального захисту інвалідів у європейських країнах полягають у сприйнятті інвалідів як повноцінних членів суспільства і створенні реальних умов для перетворення їх у незалежних членів суспільства.

Таким чином, аналіз української і зарубіжної практики соціального захисту інвалідів дозволяє дійти висновку, що впровадження в Україні європейських соціальних стандартів має передбачати реформування системи відносин держави з людьми, що мають функціональні обмеження. На сучасному етапі необхідно переходити від політики декларування соціального захисту інвалідів до впровадження реальних механізмів

працевлаштування, реабілітації, медичного забезпечення, реконструкції інфраструктури з метою забезпечення гарантованих прав інвалідів. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування, соціальний захист та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах / Міністерство праці та соціальної політики України, Пенсійний фонд України. – К., 2009. – 75 с.
2. Концепція ООН «Про права інвалідів» // Дзеркало тижня. – 13 червня 2009. – № 21.
3. Проблеми функціонування галузі та ринку вугілля: матеріали засідання круглого столу / за ред. Ю. В. Макогона. – Донецьк: Янтра, 2008. – 255 с.
4. Інформаційно-аналітичний звіт про реальні досягнення уряду у секторі вугільної промисловості та стан реалізації пріоритетів діяльності Мінвуглепрому протягом I півріччя 2008 року: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mvr.gov.ua>.
5. Стан виробничого травматизму та підсумки роботи робочих органів виконавчої дирекції Фонду щодо профілактики нещасних випадків на виробництві за 2008 рік: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.social.org.ua/activity/stat>.

## МИГРАЦИЯ В ТОМСКОЙ ОБЛАСТИ В НАЧАЛЕ XXI ВЕКА

**ИВАЩЕНКО Г. А.**

*кандидат экономических наук*

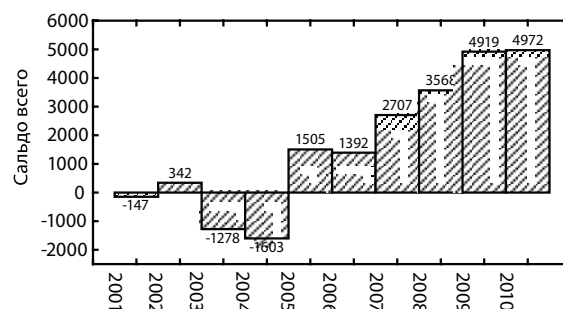
**ФЁДОРОВА О. П.**

*кандидат физико-математических наук*

**Томск (Россия)**

На рубеже веков и в первом десятилетии XXI века происходит развитие миграционных процессов, появляются новые формы и виды территориальной подвижности населения. Это предъявляет повышенные требования к определению объемов и анализу структуры миграционных потоков. Изучение динамики численности миграционных потоков, их взаимозависимость с экономическими реалиями области, Сибирского федерального округа и РФ, в целом, а также структурные изменения, проводятся в Томском государственном университете [1–5]. Такие исследования представляются актуальными и практически важными, особенно в тех регионах, где миграция является главным источником, компенсирующим последствия старения и восполняющим естественную убыль населения. Знания реальной величины и половозрастной структуры миграционного потока позволяют строить достоверные прогнозы численности населения. Подобные прогнозы дают возможность планировать, выстраивать и координировать многие социально-экономические процессы, в которых участвует народонаселение территории. Кроме того, влияние миграции на местные рынки труда, на этнический, религиозный или иной состав населения, представляет интерес с точки зрения перспектив политической ситуации. Процессы демократизации, происходящие в

большинстве стран на пост советском пространстве, превратили Россию в активного участника международного миграционного процесса и в значительной степени повысили уровень внутренней миграции. В результате на территории России, Сибири в Томской области проявляются новые доминанты в формировании населения, к таковым относятся беженцы, вынужденная миграция, трудовая миграция и др. виды миграции. Чрезвычайно важен учет изменения численности населения, его половозрастной и национальной структуры, а также мотивационные аспекты, вызвавшие смену места жительства. В настоящей работе исследования [1–5] дополняются статистическими данными последних лет.



**Рис. 1. Сальдо миграционного прироста (убыли) населения Томской области за период 1997–2010 гг.**

Миграционные потоки за анализируемый период характеризуются радикальной сменой вектора движения: от +705 человек в 2000г. до –1603 человека в 2004 г. и +4972 человека в 2010 году. Причём за последние годы два года, наметившаяся тенденция положительного миграционного прироста сохраняется (табл. 1).



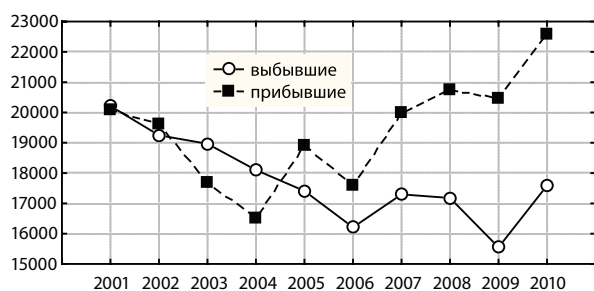


Рис. 2. Динаміка числа прибуваючих та вибуваючих в Томській області за період 2001–2010 гг.

Увеличение миграционного прироста связано с увеличением числа прибывающих из РФ, так и постоянного увеличения числа прибывающих, преимущественно из среднеазиатских республик. Можно сравнить коэффициенты миграционного прироста (миграционный прирост за год на 10 000 человек населения) по РФ, Сибирскому Федеральному округу и Томской области (см. табл. 1). Отметим, что если в Сибирском Федеральном округе этот коэффициент отрицательный, то в целом по РФ, также как и по Томской области – положительный (табл. 2).

Создание в Томске экономической зоны технико-внедренческого типа способствует расширению рабочих мест, что благоприятно сказывается на миграционном приросте.

Села Томской области потеряли в миграции с 2000 по 2008 гг. 9406 человек (2,9% сельского населения на начало 2009 года). Чрезмерная миграция из села приводит к созданию возрастно-половых диспропорций, к нехватке молодёжи на селе, интенсивному старению сельского населения. Интенсивный отток сельского населения из северных районов области, богатых сырьевыми ресурсами, приводит к сокращению производства.

Рост городского населения за счёт миграции был обеспечен постоянным притоком населения в областной центр – город Томск. Рост численности населения

областного центра обусловлен притоком мигрантов в наиболее технологически и экономически развитые центры и уменьшением периферии. Экономическая модель «центр-периферия», описанная Дж. Фридманом, оправдывает себя на всех уровнях (регион, государство, мировое пространство).

Сложившийся в Томской области половозрастной состав городских миграционных потоков обеспечивал прирост населения трудоспособного возраста, среди которого численность женщин в 1,5–2 раза превышала численность мужчин.

Миграционные процессы в Томской области тесно связаны с тенденциями и перспективами экономического развития, положением на рынке труда, наличием и развитием социальной инфраструктуры, как в области так на соседних территориях. В целом по Сибирскому федеральному округу наблюдается тенденция: число прибывавших мигрантов пропорционально числу выбывавших (рис. 1).

В работе [Харьков, 2009] дан прогноз численности прибывающих из-за рубежа 3310 (значение численности прибывших в 2009 году человек, а также прогноз структуры с использованием цепей Маркова прибывающих на 2009 гг. Ниже приведены результаты сравнения (табл. 3).

Таким образом, приоритетными направлениями в миграционной политике Томской области должны стать:

- формирование внешней миграционной политики (необходимость привлечения населения из других регионов России, а также иностранных граждан);
- внутренняя миграционная политика (закрепление населения трудоспособного возраста, особенно младших возрастных групп, в сельской местности, в том числе через введение условий распределения специалистов по обязательной разработке в сельской местности, окончивших учебные заведения в рамках государственного заказа);
- создание условий экономической привлекательности территории;

Таблица 1

Миграционный прирост в Томской области в 2008–2010 гг.

|             | 2008            |               | 2009            |               | 2010            |               |
|-------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------|-----------------|---------------|
|             | Миграция, всего | международная | Миграция, всего | международная | Миграция, всего | международная |
| Азербайджан |                 | 245           |                 | 329           |                 | 322           |
| Армения     |                 | 180           |                 | 256           |                 | 179           |
| Казахстан   |                 | 818           |                 | 1026          |                 | 957           |
| Киргизия    |                 | 546           |                 | 537           |                 | 861           |
| Украина     |                 | 92            |                 | 94            |                 | 72            |
| Узбекистан  |                 | 370           |                 | 591           |                 | 882           |
| Всего       | 3568            | 2417          | 4919            | 3128          | 4972            | 3478          |

Таблица 2

Динамика коэффициента миграционного прироста

|                             | 2000 | 2005 | 2006 | 2007 | 2008 | 2009 | 2010 |
|-----------------------------|------|------|------|------|------|------|------|
| Российская Федерация        | 25   | 9    | 11   | 18   | 18   | 11   | 17   |
| Сибирский Федеральный округ | -15  | -8   | -9   | -2   | 3    | 7,5  | 2,6  |
| Томская область             | 3    | 15   | 13   | 26   | 34   | 47   | 47   |

Таблица 3

**Прогнозируемые и реальные значения миграционного прироста**

|         | Азербайджан | Армения | Казахстан | Киргизия | Узбекистан | Украина |
|---------|-------------|---------|-----------|----------|------------|---------|
| Прогноз | 319         | 236     | 1062      | 656      | 383        | 206     |
| 2009 г  | 344         | 263     | 1143      | 550      | 595        | 130     |

– развитие социальной инфраструктуры, улучшение экологии, развитие рынка труда, стимулирование самозанятости с целью закрепления квалифицированных трудовых ресурсов в Томской области, в том числе иногородних студентов, окончивших учебные заведения на территории Томской области. ■

**ЛИТЕРАТУРА**

- 1. С. Ю. Кладов, И. Н. Конобеевская, Р. С. Карпов.** Факторы демографической нестабильности населения Томской области.– Томск, 2009 г.
- 2. Миграция населения Томской области: Статистический сборник.–** Томск, 2009 год.

## ВОЗРАСТНЫЕ ОСОБЕННОСТИ ОБЩЕСТВЕННОГО МОТИВИРОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НАСЕЛЕНИЯ

МИЩУК Г. Ю.

кандидат экономических наук

Ровно

**Постановка проблемы.** Недостаточное мотивирование использования трудового потенциала населения приводит к сохранению негативных социально-экономических тенденций развития практически в Украине. Не имея достаточных мотивов трудовой деятельности в своих странах, в группе трудоспособного населения формируются мотивы эмиграции, возрастает общественный дискомфорт. Особенно опасными являются проявления неудовлетворенностью качеством жизни в своей стране в группе трудоспособного населения, для которого недостаточное использование трудового потенциала прямо связано с миграционными намерениями. По результатам одного их исследований, 5,9% трудоспособного населения готовы мигрировать, причем каждый четвертый – с целью трудоустройства [1, с. 60]. Негативные социальные последствия трудовых миграций (социальное сиротство детей, молодежная преступность и другие) требуют серьезных мер регулирования.

**Анализ исследований и публикаций.** Качество жизни и миграционная активность населения являются в последнее время популярным объектом макроэкономических исследований. В частности, этой проблеме посвящены масштабные статистические исследования [1, 2]. Однако, поиск путей решения этой научно-практической проблемы значительной мерой затруднен отсутствием комплексных исследований факторов, которые определяют жизненные приоритеты в отдельных социальных группах и уровень их удовлетворения.

**Формулировка цели статьи.** Учитывая изложенные проблемы, эта работа посвящена исследованию отличий потребностей разных возрастных групп, определяющих мотивационную составляющую использования трудового потенциала в Украине.

**Изложение основного материала.** Потребности населения не ограничиваются только теми, которые можно удовлетворить использованием соответствующих социальных программ (планов, пакетов) на внутриорганизационном уровне – в пределах отдельных предприятий и организаций. Кроме того, если ограничиваться только внутриорганизационным мотивированием, из внимания выпадает огромное количество экономически неактивного населения. Игнорирование их потребностей может иметь негативные последствия в виде дальнейшего снижения мотивации, возможной эмиграции или социальной деградации.

Поэтому необходимым является выявление системы потребностей людей, в том числе тех, которые можно удовлетворить только внеорганизационным мотивированием. Совокупность обоих составляющих мотивирования не имеют пока едино признанного названия, как и исследования составляющих внеорганизационного мотивирования. Поэтому, учитывая основы теории мотивации и необходимость анализа всех потребностей населения, целесообразным является использование термина общественного мотивирования трудоспособного населения для обозначения процесса формирования позитивных мотивов людей с целью повышения и полного использования трудовых возможностей.

Основой общественного мотивирования развития и использования трудового потенциала может быть система факторов (рис. 1), использование которых должно быть направлено на удовлетворение наиболее актуальных в данное время потребностей определенных социальных групп.

Как и во внутриорганизационном мотивировании, внепроизводственное мотивирование должно основываться на изучении потребностей людей, но в отличие от персональных нужд, которые не может учитывать статистика массовых явлений, общественное мотивирование должно быть нацелено на изучение актуальных потребностей различных категорий населения.

На основе разработанной системы потребностей уровня удовлетворенности в различных социальных группах в Ровенской области (рис. 2).

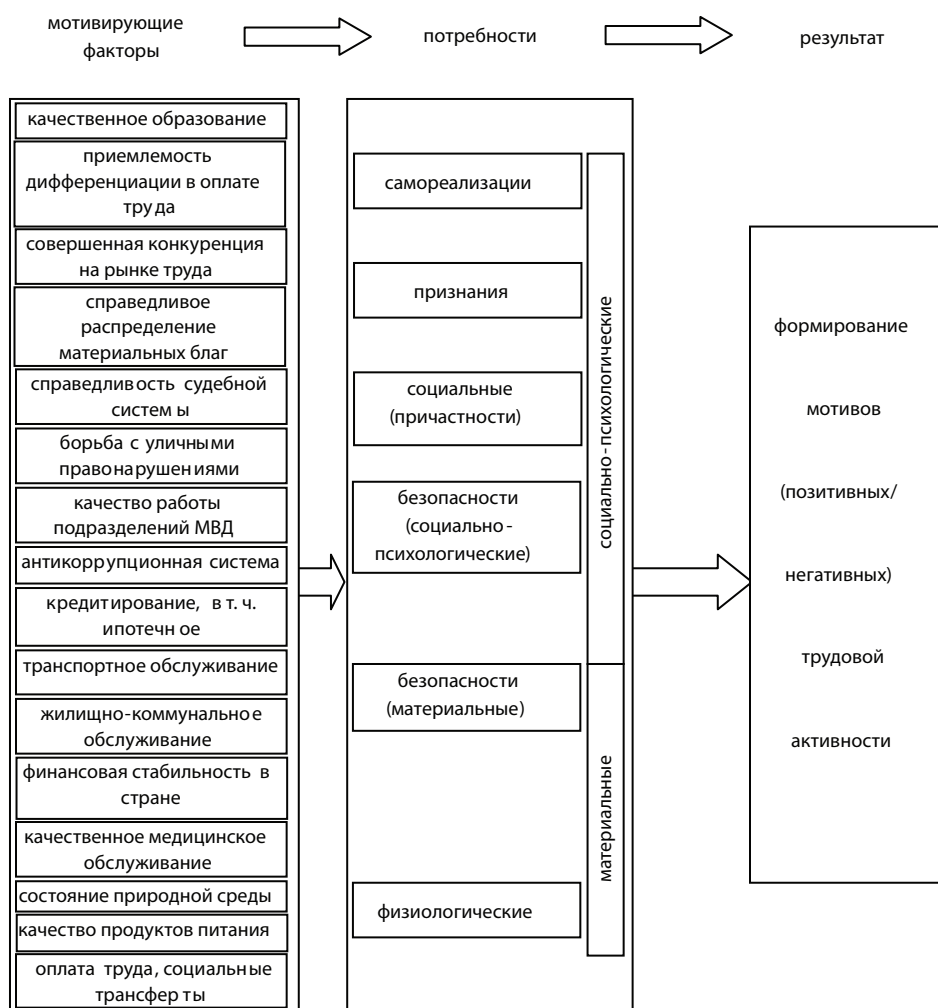


Рис. 1. Система общественного мотивирования развития и использования трудового потенциала

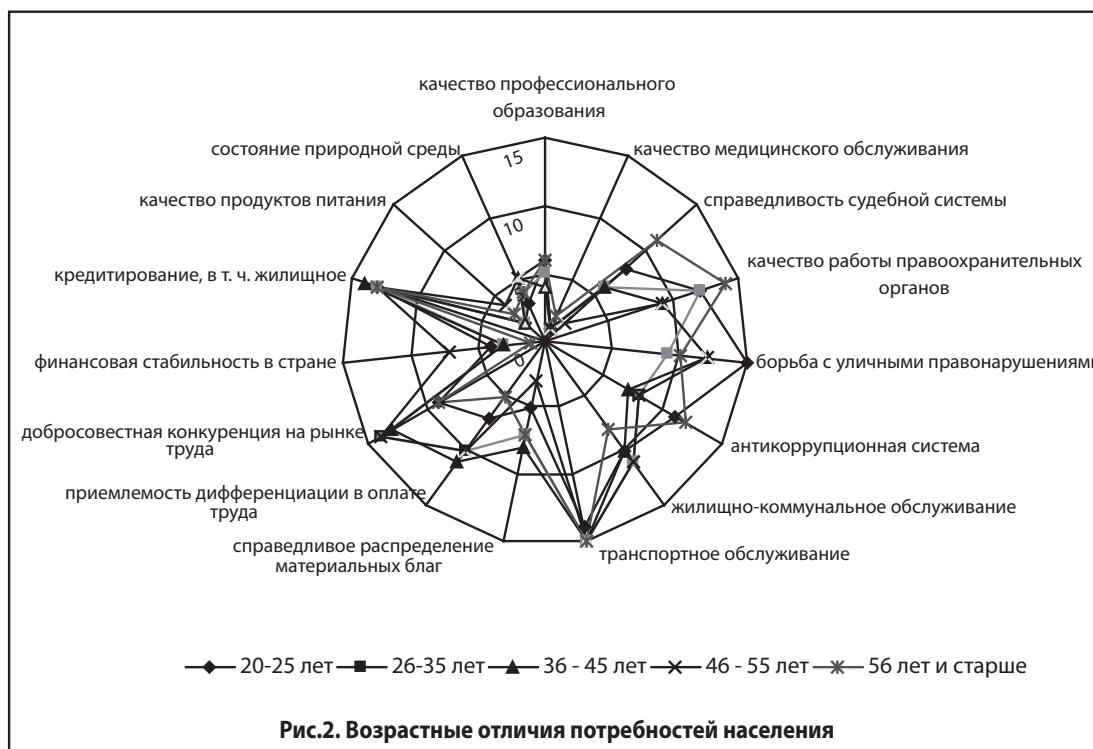


Рис.2. Возрастные отличия потребностей населения

Важнейшими факторами комфорта практически для всех возрастных групп населения являются: качественное медицинское обслуживание, качество продуктов питания, состояние природной среды, качество профессионального образования, финансовая стабильность в стране (только в возрастной группе 46–55 лет этот фактор занимает седьмое место). Достаточно весомым является также справедливое распределение материальных благ – за исключением населения в возрасте 36–45 лет, где этот фактор был восьмым в рейтинге потребностей. Явно выраженными были расхождения оценок по обеспечению добросовестной конкуренции на рынке труда – актуальность этой потребности несколько ослабляется с возрастом, кроме части населения предпенсионного возраста. В этой группе обеспечения справедливой конкуренции на рынке труда имеет девятое место по важности.

Весомость других факторов, например, справедливости судебной системы и антикоррупционные меры, наоборот, с возрастом увеличивается (кроме последней возрастной группы), что в значительной мере обусловлено ностальгией о советских порядках, большим жизненным опытом и большей частотой ситуаций, в которых можно было оценить соблюдение гражданских прав в Украине.

Относительно удовлетворения потребностей (табл. 1), то во всех возрастных группах наибольшее недовольство проявляется относительно коррупции, финансовой нестабильности, распределения материальных благ и судебной системы.

С возрастом растет недовольство распределением материальных благ, дифференциацией в оплате труда, по состоянию конкуренции на рынке труда, что можно объяснить ростом соответствующих требований по мере роста квалификационного уровня и опыта. Понятны также возрастные тенденции усиления внимания к качеству медицинского обслуживания со стороны младших и старших респондентов, которые, очевидно, чаще вынуждены обращаться в медицинские учреждения. Только оценка респондентов в возрасте 36 – 45 лет была несколько выше, что можно связать с уменьшением «вы-

нужденных» (в частности, в связи с трудоустройством) обращений к медикам и большей самостоятельностью детей у родителей этого возраста.

Наименьшей дисперсией характеризуются оценки состояния окружающей среды – распределение в пределах 0,32 – 0,45 в целом негативно характеризует такую составляющую комфорта. Наиболее отличаются оценки качества работы подразделений МВД: наивысшей является оценка в группе 36– 45 лет, которая по сравнению с развитыми европейскими странами составляет 0,36; большего недовольствия этот фактор вызывает у населения от 46 лет и старше. Почти такими же оценками и их возрастным распределением характеризуется фактор «борьба с уличными правонарушениями» – представители поколения в возрасте 46 и более лет имеют серьезные замечания, что нельзя объяснить их «неблагополучностью» или склонностью к асоциальному поведению, а скорее недостаточным вниманием к обеспечению общественного порядка. Люди в возрасте 26–45 лет, как правило, имеют семьи, и в этой возрастной группе большее значение имеет проблема занятости. Следовательно, с уличными правонарушениями они сталкиваются реже и соответственно имеют меньше ситуаций, в которых можно было бы оценить качество работы правоохранителей. Оценки других возрастных групп можно считать справедливой критикой в адрес органов МВД в этом вопросе. Наибольшей удовлетворенностью, как и раньше, характеризуются потребности в качественном профессиональном образовании и транспортном обслуживании.

**Выводы.** Из приведенных результатов можно сделать выводы, что в отличие от внутриорганизмического мотивирования, где физиологические потребности и потребности в безопасности являются основными, во внеорганизмическом мотивировании отдельные составляющие безопасности, в частности, обеспечение правопорядка и другие, уступают по весомости социально-психологическим потребностям: в справедливости распределения результатов труда, дифференциации заработной платы, качественном профессиональном образовании.

Таблица 1

Субъективная оценка удовлетворенности потребностей (максимальный балл – 1,0)

| № п/п | Факторы                                      | Возрастная группа, лет |       |       |       |             |
|-------|----------------------------------------------|------------------------|-------|-------|-------|-------------|
|       |                                              | 20–25                  | 26–35 | 36–45 | 46–55 | 56 и старше |
| 1     | качество профессионального образования       | 0,52                   | 0,54  | 0,61  | 0,55  | 0,63        |
| 2     | качество медицинского обслуживания           | 0,28                   | 0,29  | 0,39  | 0,29  | 0,29        |
| 3     | справедливость судебной системы              | 0,21                   | 0,28  | 0,28  | 0,24  | 0,14        |
| 4     | качество работы правоохранительных органов   | 0,32                   | 0,34  | 0,36  | 0,18  | 0,23        |
| 5     | борьба с уличными правонарушениями           | 0,38                   | 0,34  | 0,30  | 0,27  | 0,18        |
| 6     | антикоррупционная система                    | 0,12                   | 0,22  | 0,18  | 0,18  | 0,14        |
| 7     | жилищно-коммунальное обслуживание            | 0,30                   | 0,35  | 0,35  | 0,23  | 0,29        |
| 8     | транспортное обслуживание                    | 0,50                   | 0,56  | 0,55  | 0,35  | 0,50        |
| 9     | справедливое распределение материальных благ | 0,28                   | 0,31  | 0,26  | 0,17  | 0,19        |
| 10    | приемлемость дифференциации в оплате труда   | 0,36                   | 0,35  | 0,35  | 0,20  | 0,28        |
| 11    | добросовестная конкуренция на рынке труда    | 0,30                   | 0,34  | 0,34  | 0,19  | 0,21        |
| 12    | финансовая стабильность в стране             | 0,17                   | 0,18  | 0,26  | 0,24  | 0,18        |
| 13    | кредитование, в т. ч. жилищное               | 0,26                   | 0,19  | 0,29  | 0,20  | 0,19        |
| 14    | качество продуктов питания                   | 0,39                   | 0,31  | 0,32  | 0,26  | 0,38        |
| 15    | состояние природной среды                    | 0,45                   | 0,37  | 0,38  | 0,32  | 0,37        |



Уровень удовлетворения потребностей свидетельствует о значительном социально-психологическом дискомфорте населения.

Вместе с тем, мониторинг значимости и удовлетворенности потребностей необходим с целью повышения мотивирования использования трудового потенциала. Соответствующие исследования целесообразно проводить силами социологических организаций в разрезе изложенных и других аспектов общественной мотивации. Результаты исследований могут использо-

ваться в качестве основания разработки государственных и местных бюджетов и соответствующих программ социально-экономического развития. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Зовнішня трудова міграція населення України. – Український центр соціальних реформ, Державний комітет статистики України, 2009. – 119 с.

2. Доклад о развитии человека 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие / Пер. с англ. – ПРООН – М. : Издательство «Весь Мир», 2009. – 232 с.

## СТАН ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ МОЛОДІ НА РИНКУ ПРАЦІ В УМОВАХ ПОДОЛАННЯ НАСЛІДКІВ СИСТЕМНОЇ КРИЗИ

ЧЕРНОІВАНОВА О. Г.

аспірант

Донецьк

Глобальна фінансово-економічна криза обумовила суттєву трансформацію структури економіки України та спричинила зміни у сфері зайнятості населення України. Скорочення робочих місць, спад виробництва, зниження інвестиційної активності призвели до скорочення попиту на робочу силу в країні. За цих умов на перший план виступає проблема формування пріоритетів соціальної політики з питань державного регулювання ефективної зайнятості населення різних вікових груп, особливо молоді. Молодь є значною та перспективною частиною економічно активного населення. Виконуючи притаманні їй важливі соціально-економічні функції, молодь виступає специфічним суб'єктом ринку праці, на шляху якого виникають значні перепони до продуктивної зайнятості, обумовлюючи більш високий рівень безробіття, що породжує цілу низку соціально-економічних проблем.

**Актуальність** цієї проблеми зростає у зв'язку з несприятливою структурою зайнятості, яка характеризується зростанням частки працівників старшого віку та необхідністю активного залучення до трудового процесу молоді.

**Дослідження різноманітних аспектів** проблем професійного й соціально-трудоного становлення молоді, особливостей забезпечення зайнятості її окремих категорій присвячені наукові праці: Бандура С. І., Богині Д. П., Бондар І. К., Данюка В. М., Заяць Т. А., Колота А. М., Лібанової Е. М., Онікієнка В. В., Петрової І. Л., Петюха В. М., Пирожкова С. І. та ін. Але істотні трансформаційні зрушення в національній економіці зумовлюють потребу активізації досліджень з проблем ринку праці та специфічних особливостей формування і розвитку його молодіжного сегменту.

**Метою статті** є визначення сучасного стану економічної активності молоді на ринку праці України.

**Виклад основного матеріалу.** Системна фінансово-економічна криза призвела до зростання рівня безробіття молоді у світі. Так, із 620 млн економічно

активних громадян у віці від 15 до 24 років у пошуках роботи в 2009 р. перебували 81 млн осіб, про що свідчать дані, опубліковані на офіційному сайті Міжнародної організації праці (МОП). Рівень безробіття серед молоді світу, який в 2007 р. склав 11,9%, в 2009 р. піднявся до 13%. У країнах ЄС цей показник досяг 17,7%, що є абсолютним рекордом для цього економічно розвинутого регіону. Також, за даними МОП, в 2008 р. серед молодих людей, що мають роботу, 152 млн людей (близько 28%) перебували у крайній бідності, заробляючи на день менше 1,25 дол. США [1].

Економічна криза в Україні розпочалася наприкінці 2008 р., та призвела до загострення ситуації на ринку праці у 2009 р. Однією з найбільш серйозних проблем є скорочення обсягів зайнятості та зростання безробіття населення. За даними вибіркового обстеження населення (домогосподарств) з питань економічної активності, середньомісячна кількість економічно активного населення віком 15-70 років у 2009 р., порівняно з 2008 р., зменшилась на 1,1% і становила 22,2 млн осіб, з яких 2 млн осіб, відповідно до методології МОП класифікувалися як безробітні. Втім, рівень економічної активності населення віком 15-70 років у цілому не змінився та становив 63,3%, що зумовлено скороченням загальної чисельності населення зазначеного віку. Рівень безробіття населення віком 15-70 років за методологією МОП збільшився з 6,9% у 2008 р. до 9,6% у 2009 р. та кількість вільних робочих місць скоротилась на 27,7% [2].

Під впливом структурної кризи у 2009 р. рівень економічної активності молоді (табл. 1) знизився на 2%, що пов'язано з дестабілізацією ринку праці та зайнятстю переважно у домогосподарстві. Традиційно найбільш вразливою з поміж вікових груп на ринку праці вважається молодь, серед зайнятого населення її на 25% менше та рівень її зайнятості у 2009 р. знизився на 3-4%, а у більш досвідченої групи робітників у віці 50-59 – на 0,5%. Якщо з початком кризи у віці 50-59 років безробіття збільшилось на 1,8%, то у молоді в віці 15-24 – на 4,5%, у населення в віці 25-39 років – на 3%.

Рівень економічної активності жінок (табл. 2) стабільно нижчий на 10-16% за чоловіків, які більш конкурентоспроможні на ринку праці. Крім того це пов'язано

Таблиця 1

Рівень економічної активності населення за віковими групами України у 2007-2009 рр.,%

|       | Рівень економічної активності |      |      | Рівень зайнятості |      |      | Рівень безробіття |      |      |
|-------|-------------------------------|------|------|-------------------|------|------|-------------------|------|------|
|       | 2007                          | 2008 | 2009 | 2007              | 2008 | 2009 | 2007              | 2008 | 2009 |
| 15-24 | 41,8                          | 43,0 | 41,9 | 36,6              | 37,3 | 34,5 | 12,5              | 13,3 | 17,8 |
| 25-29 | 82,2                          | 82,2 | 80,6 | 76,5              | 76,4 | 72,2 | 6,9               | 7,0  | 10,4 |
| 30-39 | 85,8                          | 86,1 | 84,8 | 80,8              | 81,5 | 77,8 | 5,8               | 5,3  | 8,2  |
| 40-49 | 84,5                          | 85,0 | 83,7 | 79,7              | 79,8 | 77,0 | 5,7               | 6,1  | 8,0  |
| 50-59 | 63,3                          | 63,5 | 63,2 | 60,3              | 61,0 | 59,5 | 4,7               | 4,0  | 5,8  |

Джерело: [2]

Таблиця 2

Рівень економічної активності молоді України у 2007-2009 рр.,%

|                     | 2007  |       | 2008  |       | 2009  |       |
|---------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
|                     | 15-24 | 25-29 | 15-24 | 25-29 | 15-24 | 25-29 |
| Все населення       | 41,8  | 82,2  | 43,0  | 82,2  | 41,9  | 80,6  |
| жінки               | 36,6  | 73,8  | 37,7  | 72,7  | 36,5  | 72,3  |
| чоловіки            | 46,8  | 90,5  | 48,1  | 91,4  | 47,1  | 88,6  |
| міські поселення    | 39,5  | 83,2  | 40,9  | 83,8  | 39,1  | 81,8  |
| сільська місцевість | 47,1  | 79,4  | 48,0  | 77,8  | 48,5  | 77,2  |

Джерело: [2]

з тим, що жінок до 30 років у загальній чисельності населення менше, ніж чоловіків цього ж віку. У сільській місцевості порівняно з міською економічна активність вища на 5-9%, оскільки у сільського населення обмежений доступ до навчальних закладів, особливо професійної освіти і вони раніше виходять на ринок праці. Під час кризи стає актуальним особисті сільські господарства.

Визначальним для молоді є її успішне входження до виробничо-трудової діяльності. Саме на цьому етапі свого життя молоді люди зіштовхуються з труднощами та потребують розуміння і допомоги як зі сторони старшого покоління, так і з боку держави. Водночас, наслідки системної кризи в Україні породили безліч соціальних проблем, зокрема, пов'язаних із зайнятістю, які виникають в період переходу від навчання до роботи. Основні проблеми працевлаштування випускників професійно-технічних та вищих навчальних закладів, які існували традиційно, пов'язані з наступними чинниками: невідповідність набутої спеціальності потребам державного ринку праці, надлишок випускників певних спеціальностей; відсутність гарантованого першого робочого місця; традиційність вимог вітчизняних роботодавців відносно досвіду роботи кандидата на вакансію; невідповідність обраної професії (спеціальності) особистим здібностям і, як наслідок, незадоволеність обраною професією; відсутність знань і навичок ефективної техніки пошуку роботи. Внаслідок економічної кризи вони доповнилися наступними: ускладнився пошук першого робочого місця, тому що роботодавці зацікавлені залучити до роботи персонал з іншої фірми, ніж працевлаштовувати молодих спеціалістів; заробітна плата не відповідає надіям випускників, які вони мали обираючи професію; підвищені вимоги роботодавців до кваліфікації випускників. Це знижує рівень соціальної захищеності молоді, спричиняє недостатній рівень використання її трудового і творчого потенціалу та стає перешкодою на шляху його підвищення.

Ситуація, що склалась на ринку праці, підводить молодь до вимушеного переходу до тіньової зайнятості. Неформальний сектор ринку праці представлений такими видами трудової діяльності, як: примітивна дрібнооптова торгівля, випадкові заробітки у приватних осіб, репетиторство, поїздки за кордон з метою купівлі-продажу товарів, обмін валюти, розповсюдження наркотиків та пограбування. Даний сектор, по-перше, збагачує не державу, а приватні структури, по-друге, супроводжується надмірним використанням фізичних і розумових здібностей молодих людей на шкоду їх загальному і духовному розвитку, що часто становить загрозу для стану їх здоров'я; по-третє, сприяє декваліфікації молоді та втраті можливостей набуття фахової освіти або підвищення кваліфікації.

Оскільки однією з основних причин незайнятості безробітної молоді є неможливість працевлаштуватися після закінчення загальноосвітніх та вищих навчальних закладів I-IV рівнів акредитації, розвиток освітньої системи та її реформування має бути спрямоване на досягнення максимальної відповідності між потребами ринку праці та обсягами підготовки кадрів в професійно-кваліфікаційному розрізі. Так, випускник вищого навчального закладу повинен мати чітку професійну спрямованість і бути впевненим у попиті на свої знання на ринку праці. Для цього необхідно впровадження у навчальний процес перспективних освітніх нововведень та оновлення професійної підготовки майбутніх фахівців відповідно до сучасних технологій. Також велике значення має правильний вибір професії, рівень заробітної плати та соціальне становище молоді.

Забезпеченню зайнятості молоді сприяє діяльність Державної служби зайнятості. Однак чисельність зареєстрованого безробіття значно менша, ніж за даними обстеження економічної активності. Така ситуація пояснюється тим, що значна частина економічно активного населення не розраховує на державну підтримку

в пошуках роботи, намагаючись працевлаштуватись самостійно. Тому організація державної інфраструктури ринку праці потребує подальшого вдосконалення, зокрема: збільшити профорієнтаційну роботу центрів зайнятості в вищих навчальних закладах за фахом (формувати стенди з пропозиціями, проводити зустрічі роботодавців з випускниками та ярмарки вакансій); сприяти розширенню навчальних програм зі спецдисциплін за заявкою зацікавлених підприємств та залучення студентів до виробничої практики, за підсумками яких найкращі студенти будуть влаштовані на роботу.

Визначення стану економічної активності молоді показав, що в Україні як і в інших країнах, фінансово-економічна криза негативно позначилась на зайнятості молоді. Для усунення перешкод, з якими стикається молодь, коли приходить на ринок праці, необхідно: покращити якість освіти, налагодити взаємозв'язок між роботодавцями і навчальними закладами, забезпечити відповідність структури і напрямів професійної

підготовки потребам ринку праці, надати можливість отримати досвід роботи для забезпечення всебічного соціально-економічного розвитку молодіжного сегменту ринку праці, високого рівня конкурентоспроможності робочої сили молоді, її трудової мобільності та залучення до продуктивної зайнятості. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Раздольный А.** Проблемы молодежи и кризис образования: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ilo.org/global/lang--en/index.htm>.

**2. Ринок праці України за 2009 р.:** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua/>.

**3. Онікієнко В. В.** Молодіжний ринок праці України: проблеми та шляхи вирішення / В. В. Онікієнко, Л. Г. Ткаченко. – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України, Український інститут соціальних досліджень, 2003. – 160 с.

**4. Заяць Т. А.** Національний ринок праці та його молодіжний сегмент: методологія, практика, перспективи розвитку / Т. А. Заяць, В. Л. Жаховська. – К.: Фенікс, 2008. – 312 с.

## МЕТОДИКА ІДЕНТИФІКАЦІЇ ПРОБЛЕМ У ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКІЙ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ СИСТЕМИ ЗБАЛАНСОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ

КИЗИМ М. О.

доктор економічних наук

КИРИЧЕНКО Д. О.

здобувач

Харків

**П**ерехід України до ринкової економіки супроводжувався значними трансформаціями, однією з яких є втрата ринків збуту та скорочення обсягів виробництва у багатьох вітчизняних підприємств машинобудівельної галузі, що призвело до погіршення ефективності їх діяльності. Визначення рівня ефективності діяльності підприємств є першим кроком до покращення їх стану.

Аналіз ефективності функціонування підприємства повинен здійснюватися комплексно з урахуванням різних взаємозалежних аспектів функціонування. Наприкінці 80-х років минулого століття активізувалися пошуки нових оцінних індикаторів бізнесу. Найбільш відомі роботи Р. С. Каплана, Д. П. Нортон, Е. М. Кігана, Р. Лінча, К. Кросса, Ф. Фітцджеральда, Е. Ніллі, М. Г. Брауна, М. О. Кизима, А. А. Пилипенко, В. А. Зінченка, І. В. Пономарьової, які присвячено аналізу результатів та оцінці діяльності підприємства.

Серед систем вимірювання, що було розроблено, найбільш відомими є такі: Performance Measurement (вимірювання досягнень), Tableau de Bord («Бортове табло»), Productivity Measurement and Enhancement System (ProMES) (система вдосконалення та виміру продуктивності), Performance Measurement Model (модель виміру досягнень), Performance Pyramid (піраміда досягнень), Quantum Performance Measurent (кванто-

вий вимір досягнень). Порівняльний аналіз основних моделей наведено у табл. 1.

Однією зі стратегічних систем управлінського обліку, що забезпечує збір, систематизацію й аналіз інформації, є концепція Balanced Scorecard (BSC) [1 – 4], яку у 1990-ті рр. запропонували науковці Р. Каплан та Д. Нортан як результат дослідження «Вимірювання ефективності організації майбутнього». Збалансована система показників оцінки ефективності спонукає підприємство встановити взаємозв'язок між стратегією й фінансовими цілями, які є орієнтирами при визначенні завдань і параметрів інших складових структури управління. Кожний обраний показник повинен становити ланку в ланцюзі причинно-наслідкових зв'язків, націлених на вдосконалювання фінансової діяльності.

Таким чином, **ціллю статті** є удосконалення методики визначення рівня ефективності діяльності підприємства за допомогою моделі збалансованої системи показників BSC.

Аналіз внутрішнього стану й оцінку ефективності підприємства в роботі пропонується здійснювати многоаспектно на підставі збалансованої системи показників (BSC). У роботі запропоновано методичний підхід щодо побудови моделі розрахунку системи збалансованих показників за основними напрямками: «Розвиток», «Бізнес-процеси», «Клієнти» і «Фінанси» (рис. 1). На підставі використання цієї моделі можливо визначити проблемні зони в функціонуванні підприємства та запропонувати напрямки їх вирішення.

Розглянемо більш детально запропоновану послідовність визначення рівня ефективності підприємства за допомогою моделі BSC.



Таблиця 1

## Аналіз існуючих методик BSC

| Назва методики                             | Показники               |                       |                     |                    |         |          |                |             |       |                             |
|--------------------------------------------|-------------------------|-----------------------|---------------------|--------------------|---------|----------|----------------|-------------|-------|-----------------------------|
|                                            | Визначення ефективності | Структурні підрозділи | Напрямки діяльності | Аспекти діяльності |         |          |                |             |       | Зацікавлені сторони бізнесу |
|                                            |                         |                       |                     | Клієнти            | Фінанси | Персонал | Бізнес-процеси | Виробництво | Ринок |                             |
| Модель Дюпона                              | +                       | –                     | –                   | –                  | +       | +        | –              | +           | +     | –                           |
| «Бортове табло»                            | –                       | +                     | –                   | –                  | –       | –        | –              | –           | –     | –                           |
| Система поліпшення і виміру продуктивності | +                       | +                     | –                   | –                  | –       | –        | –              | –           | –     | –                           |
| «Ділове вікно керування»                   | +                       | –                     | –                   | –                  | +       | –        | –              | –           | –     | –                           |
| «ДжАйКейс»                                 | +                       | –                     | –                   | –                  | –       | –        | +              | –           | –     | –                           |
| «Картепіллар»                              | –                       | –                     | –                   | –                  | +       | –        | +              | –           | –     | –                           |
| Модель виміру досягнень                    | +                       | –                     | +                   | –                  | –       | –        | –              | –           | –     | –                           |
| «Піраміда ефективності»                    | +                       | –                     | –                   | +                  | +       | –        | +              | +           | +     | –                           |
| Квантовий вимір досягнень                  | +                       | –                     | –                   | –                  | –       | –        | +              | –           | –     | –                           |
| BSC-модель Нортон-Каплана                  | +                       | –                     | –                   | +                  | +       | +        | +              | –           | –     | –                           |
| BSC-модель Мейсела                         | +                       | –                     | –                   | +                  | +       | +        | +              | –           | –     | –                           |
| Призма ефективності.                       | +                       | –                     | –                   | +                  | +       | +        | +              | –           | –     | +                           |
| Вимір досягнень компанії «Ернст & Янг»     | +                       | +                     | –                   | –                  | –       | –        | +              | –           | –     | –                           |

Так, на **першому етапі** перш за все необхідно визначити мету проведення оцінки ефективності діяльності підприємства, напрямки цієї оцінки, архітектуру системи, надати загальну характеристику бізнес-процесів підприємства, виділити основні риси, елементи та взаємозв'язки економічної системи, яку необхідно оцінити з використанням моделі BSC.

**Другий етап.** Вибір показників, які характеризують основні напрямки оцінки ефективності діяльності підприємства. Під час оцінки рівня ефективності об'єкта доцільно використовувати якомога більшу кількість показників, що характеризують діяльність підприємства по всіх чотирьох аспектах «Розвиток», «Бізнес-процеси», «Клієнти» і «Фінанси», однак у реальних умовах існують певні обмеження. Велика кількість показників, з одного боку, збільшує трудомісткість проведених розрахунків, а з іншого – підвищує якість інформаційної моделі, яка описує економічну систему. У цей час при зборі необхідних для аналізу даних можуть виникнути наступні проблеми: неможливість одержання всіх необхідних для аналізу показників через відсутність ефективної системи збору й обліку інформації, непорівнянність даних за різні періоди, відсутність достовірної інформації з деяких питань і т. п. Крім того, діють певні рамки, обумовлені складністю обробки та аналізу даних.

Існують різні підходи до проблеми відбору показників, які повинні бути враховані при аналізі ефективності діяльності підприємства. Цей відбір може здійснюватися інтуїтивно, на підставі минулого досвіду, експертним шляхом, а також шляхом оцінки різних ста-

тистичних коефіцієнтів, що характеризують залежність між двома показниками. У роботі запропоновано використання послідовності формування системи показників оцінки ефективності діяльності підприємства на підставі застосування BSC, яка включає такі кроки:

1. Формування гіпотези про вплив фактору на діяльність підприємства по напрямках «Розвиток», «Бізнес-процеси», «Клієнти» і «Фінанси» (формування комплексу вимірних показників).

2. Логічний аналіз сформованого на попередньому етапі списку показників.

3. Формування системи вимірних показників по напрямках «Розвиток», «Бізнес-процеси», «Клієнти» і «Фінанси».

Розглянемо ці кроки більш детально.

1. У результаті попереднього аналізу діяльності підприємства й літературних джерел формується гіпотеза про вплив деяких факторів на ефективність діяльності підприємства за напрямками «Розвиток», «Бізнес-процеси», «Клієнти» і «Фінанси» згідно із застосуванням методу BSC.

2. На підставі аналізу літературних джерел для об'єктивної оцінки факторів, що виявляють вплив на ефективність підприємства, пропонується проведення апріорного аналізу, заснованого на вивченні точок зору багатьох експертів. Отримані апріорні відомості про ступінь впливу кожного фактору на ефективність діяльності підприємства повинні бути оброблені за допомогою методів рангової кореляції. Послідовність проведення апріорного аналізу на підставі методу експертних оцінок містить у собі такі блоки: формування матриці рангів; розрахунки

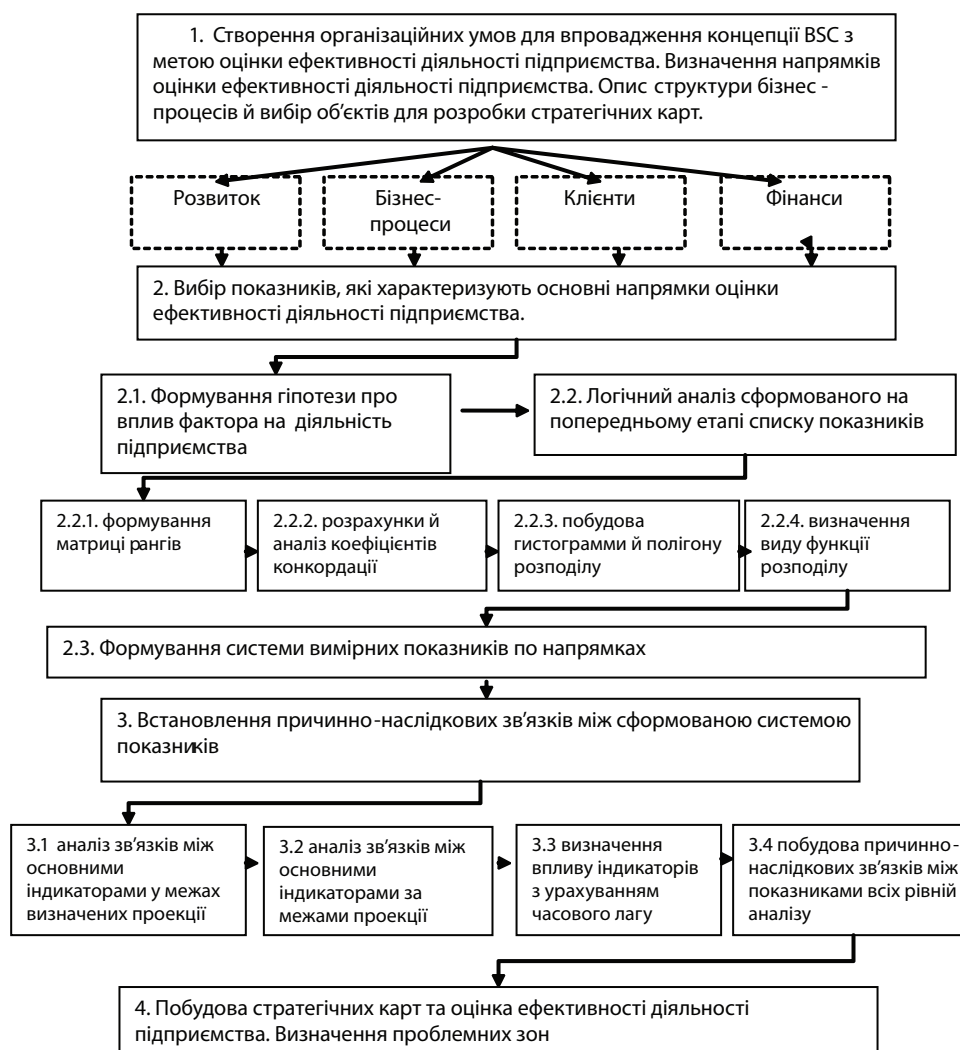


Рис. 1 Модель розрахунку системи збалансованих показників з метою оцінки ефективності діяльності підприємства

й аналіз коефіцієнтів конкордації; побудова гистограмми й полігону розподілу; визначення виду функції розподілу.

На **третьому етапі** відбувається встановлення причинно-наслідкових зв'язків між сформованою системою показників. На цьому етапі необхідно провести факторний аналіз впливу одного чи декількох визначальних показників на результуючий індикатор. За наявності необхідних статистичних даних такі зв'язки можна визначити на основі використання кореляційно-регресійного аналізу або зі застосуванням апарату нейронних мереж. За умов відсутності статистики – доцільно використовувати експертні методи, методи нечітких множин, аналізу ієрархій тощо.

Методика побудови структури причинно-наслідкових зв'язків наступна:

- аналізуються зв'язки між основними індикаторами у межах визначених проекції, наприклад будується кореляційна матриця між показниками рівня «Розвиток»;
- аналізуються зв'язки між основними індикаторами за межами проекції;
- встановлюється вплив індикаторів з урахуванням часового лагу;
- будуються причинно-наслідкові зв'язки між показниками всіх рівнів аналізу.

Заключний **четвертий етап** включає побудову стратегічних карт, оцінку ефективності діяльності підприємства та визначення проблемних зон у діяльності підприємства. Стратегічну карту пропонується побудувати на підставі шаблону, що наведена у роботах Р. С. Каплана та Д. П. Нортон [2].

Побудова стратегічної карти відбувається на підставі визначених на попередньому етапі причинно-наслідкових зв'язків та загальної структури визначених напрямків оцінки ефективності підприємства.

Аналіз побудованої стратегічної карти та показників-індикаторів за кожним напрямком аналізу («Розвиток», «Бізнес-процеси», «Клієнти» і «Фінанси») дозволяє визначити проблемні зони, на підставі яких необхідно вибрати напрямки підвищення ефективності діяльності підприємства.

Таким чином, може бути побудовано модель розрахунку системи збалансованих показників з метою оцінки ефективності діяльності підприємства за основними напрямками: «Розвиток», «Бізнес-Процеси», «Клієнти» і «Фінанси». На підставі використання цієї моделі можливо визначити проблемні зони в функціонуванні підприємства та запропонувати напрямки їх вирішення.

Згідно із запропонованою послідовністю на основі експертного аналізу було обрано та проаналізовано показники оцінки ефективності ВАТ «ХМЗ «Світло Шахтаря».

Характеризуючи фінансовий стан підприємства ВАТ «ХМЗ «Світло Шахтаря» за два періоди – 1990 – 1991 і 2008 – 2009 рр., можна відзначити, що підприємство продовжує перебувати в задовільному фінансовому стані, хоча відзначається деяке погіршення за рахунок скорочення обсягів виробництва.

**Н**а основі аналізу ринків збуту підприємства було визначено, що йому належить істотна частка ринку, близько 52%, який характеризується своєю закритістю (частка нових клієнтів низька при високій поінформованості клієнтів про торговельну марку й задоволеність споживачів). Необхідно відзначити дуже істотне зниження обсягів реалізації продукції в період 2008 – 2009 рр. у порівнянні з 1990 – 1991 рр. (зниження обсягів реалізації більше, ніж в 31 раз). Це пов'язане із втратою ринків збуту на пострадянському просторі й істотним зниженням масштабів діяльності. Але незважаючи на скорочення масштабів ринку збуту (територія СРСР) до масштабів України, підприємство має стабільне положення на цьому ринку.

Аналізуючи бізнес-процеси підприємства ВАТ «ХМЗ «Світло Шахтаря», можна зробити висновок про їхній незадовільний стан. Показники демонструють істотне зниження обсягу виробництва, яке визвало диспропорції виробничих бізнес-процесів (зниження ритмічності виробництва, завантаження устаткування й коефіцієнта використання виробничих потужностей та ін.). Крім того, спостерігається суттєве зростання трудомісткості на одиницю продукції, що випускається (більш ніж в 30 разів). Тривалість виробничого циклу виготовлення виробу також збільшилася в 3,7 рази. Такий стан справ свідчить про неефективність виробничих процесів. Негативними факторами погіршення бізнес-процесів можна

вважати збільшення частки браку в товарному випуску (у середньому в структурі витрат зросли в 2, 7 рази), а також частки НЗП (середнє зростання в 23 рази). Однією з важливих причин зростання частки браку можна вважати підвищення кількості устаткування, термін служби якого перевищує 20 років. Знижується також фондівдача та ін. Експерти також визначають невідповідність існуючої системи оперативно-календарного планування та управління щодо умов функціонування на підприємстві, особливостей продукції, яка випускається, ритмічності, періодичності випуску та інших характеристик.

Підбиваючи підсумок, можна зробити висновок про необхідність зміни існуючих виробничих бізнес-процесів та методів щодо їх планування та управління з метою підтримки довгострокової ефективності функціонування підприємства.

Таким чином, із використанням запропонованої методики можливо визначити рівень ефективності діяльності підприємства по різних аспектах, а також встановити причини виникнення такого стану та запропонувати заходи щодо підвищення його результативності. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Браун М. Г.** Сбалансированная система показателей: на маршруте внедрения. / М. Г. Браун. – М. : Альбина Бизнес Букс, 2005. – 226 с.

**2. Каплан Р.** Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. – 2-е изд., испр. и доп. / Р. С. Каплан, Д. П. Нортон. – М. : Олимп-Бизнес, 2005. – 320 с.

**3. Нивен П. Р.** Сбалансированная система показателей: Шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов. – Днепропетроск: Баланс Бизнес Букс, 2004. – 328 с.

**4. Пономарьова І. В.** Еволюція збалансованих моделей оцінювання ефективності підприємства // <http://intkonf.org/ponomarova-iv-evolyutsiya-zbalansovanih-modeley-otsinyuvannya-efektivnosti-pidpriemstva/>.

УДК 330.34.332 (477)

## ДІАГНОСТИКА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ СТАНУ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ВПЛИВУ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЕФЕКТІВ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

**РАЄВНЕВА О. В.***доктор економічних наук***ЧАНКІНА І. В.****Харків**

**П**роведені дослідження формування ринкової економіки доводять існування особливих соціально-економічних умов в Україні, що безумовно впливають на розвиток підприємств. Нестандартність цих умов полягає в сильному агресивному впливі навколишнього середовища на вітчизняні промислові підприємства, що мають слабкий потенціал розвитку. Така ситуація зумовлена наявністю трансформаційних процесів в національній економіці, несформованістю

політичної, соціальної, економічної системи країни. Нестабільний характер розвитку економіки України проokuє нестабільність розвитку промислових підприємств на фоні слабого потенціалу розвитку, про що свідчить низький рівень рентабельності від операційної діяльності, тенденція зменшення кількості найманих працівників та низький рівень інноваційної активності підприємств. Про кризовий стан вітчизняних підприємств свідчить і той факт, що більше третини їх є збитковими. Таким чином управління розвитком вітчизняних промислових підприємств повинно базуватися на урахуванні нестабільності зовнішнього середовища та бути спрямованою на формування передумов стійкого розвитку підприємств.

**Метою статті** є формування моделей діагностики та прогнозування стану розвитку промислового підприємства, що є інструментом розробки якісних управлінських рішень з урахуванням флуктуацій зовнішнього середовища та планової траєкторії розвитку підприємства.

У класичному розумінні траєкторія – це крива, яку описує точка при своєму русі щодо обраної системи координат [3]. В економіці під траєкторією розвитку підприємства розуміється напрям розвитку, що описується комплексом показників та характеристик. В даному дослідженні пропонується для оцінки траєкторії розвитку промислового підприємства використовувати криву, що описує зміну показника обсяг реалізації продукції за рік.

В сучасній практиці управління на етапі діагностики та прогнозування актуальним є використання економіко-математичного апарату, що є гнучким та точним інструментарієм дослідження. Проведений аналіз літературних джерел з управління розвитком та економіко-математичного моделювання [1, 2, 4, 5, 6] дозволив сформулювати концептуальну модель дослідження (рис. 1). Модель передбачає реалізацію чотирьох завдань. Стисла характеристика кожного з завдань наведена в табл. 1.

Вихідною інформацією в дослідженні є система обґрунтованих індикаторів простору дослідження внутрішнього середовища, обґрунтована система індикаторів трансформаційних ефектів на національному та галузевому рівнях, а також планові значення показника обсяг реалізації продукції. В результаті реалізації завдань отримуємо криву, що відображає тенденцію розвитку підприємства та дозволяє щодо формувати адекватні управлінські рішення.

Перше завдання передбачає розробку моделі діагностики стану розвитку підприємства на базі системи одночасних рівнянь. Складноструктурованість зовнішнього середовища промислового підприємства зумовлює виділення трьох рівнянь моделі діагностики. Перше рівняння відображає особливості розвитку національної економіки:  $y_1$  – ВВП України за рік,  $x^{1,j}, j=1,5$  – індикатори трансформаційних ефектів, що проявляються на національному рівні. Друге рівняння відображає особливості розвитку машинобудівної галузі промисловості:  $y_2$  – обсяг реалізації продукції галузі за рік,  $x^{2,j}, j=1,3$  – індикатори трансформаційних ефектів, що проявляються на рівні галузі промисловості. Третє рівняння відображає розвиток промислового підприємства:  $y_3$  – обсяг реалізації продукції підприємства за рік,  $x^{3,j}, j=1,4$  – індикатори розвитку підприємства.

Друге та третє завдання передбачають побудову економічних моделей короткострокового прогнозування. Для реалізації завдань використовується єдиний алгоритм, який містить елементи перевірки на наявність різних складових динамічного ряду, що дозволяє його використовувати для розробки прогнозу і аналізу динаміки показників розвитку різних підприємств машинобудування, а також індикаторів трансформаційних ефектів національної економіки.

Для реалізації четвертого завдання використовуються результати реалізації попередніх завдань. Це завдання передбачає формування короткострокового прогнозу розвитку промислового підприємства з урахуванням його потенціалу та сучасних тенденцій розвитку зовнішнього середовища, а також проводиться порівняння прогностичних значень з плановою траєкторією розвитку підприємства.

Апробація запропонованої концептуальної моделі дослідження була проведена на трьох підприємствах



Рис. 1. Концептуальна модель дослідження



Таблиця 1

Стисла характеристика процесу діагностики та прогнозування стану розвитку промислового підприємства

| Назва завдання                                                                      | Економічний зміст                                                                                                                                                                                  | Вихідні дані                                                                                                                                                                                        | Економіко-математичний інструментарій                                     | Результати вирішення                              |
|-------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
| 1. Розробка моделі діагностики розвитку підприємства                                | Розробка системи одночасних рівнянь, що дозволить оцінити розвиток підприємства в залежності від впливу трансформаційних ефектів                                                                   | Система обґрунтованого індикативного простору дослідження внутрішнього середовища підприємства; обґрунтована система індикаторів трансформаційних ефектів на національному і галузевому рівнях      | Економетричні методи (багатофакторний аналіз, система одночасних рівнянь) | Діагностична модель розвитку підприємства         |
| 2. Моделі прогнозування показників внутрішнього середовища підприємства             | Оцінка тенденцій зміни основних індикаторів внутрішнього середовища підприємства та побудова прогнозу                                                                                              | Система обґрунтованого індикативного простору дослідження внутрішнього середовища підприємства                                                                                                      | Економетричні методи та моделі                                            | Прогноз основних показників розвитку підприємства |
| 3. Моделі прогнозування індикаторів трансформаційних ефектів національної економіки | Оцінка тенденцій зміни показників зовнішнього середовища                                                                                                                                           | Обґрунтована система індикаторів трансформаційних ефектів                                                                                                                                           | Економетричні методи і моделі                                             | Прогнозу зміни індикаторів зовнішнього середовища |
| 4. Визначення тенденції розвитку підприємства під впливом трансформаційних ефектів  | Порівняльний аналіз планової та фактичної траєкторії. Оцінка тенденції розвитку підприємства з урахуванням потенціалу розвитку підприємства та існуючих тенденцій розвитку зовнішнього середовища. | Діагностична модель розвитку підприємства, прогноз основних показників розвитку підприємства, прогноз зміни індикаторів зовнішнього середовища, показники планової траєкторії розвитку підприємства | Економетричні методи (багатофакторний аналіз, система одночасних рівнянь) | Тенденція розвитку підприємства                   |

машинобудування Харківського регіону – БАТ «Коннектор», БАТ «Автрамат», БАТ «Турбоатом». Комплекс розроблених моделей одночасних рівнянь для даних підприємств наведено на рис. 2.

На рис. 3 наведено фактичні, прогнозні та планові значення обсягу реалізації продукції підприємств. Планові значення наведені відповідно до стратегії розвитку підприємства [7].

Аналіз розрахунків показав, що підприємства відрізняються не лише за розміром але й за тенденціями розвитку. Так, для БАТ «Коннектор» характерний циклічний характер зміни обсягу реалізації продукції. Планові значення за останні роки перевищують фактичні, що свідчить про недовиконання плану. За розробленим прогнозом лише в 2010-2011 підприємство за рахунок

покращення внутрішніх показників та за умови стабілізації економічної ситуації в країні має перевищити план. Для цього підприємству рекомендується розробити комплекс заходів по стабілізації його розвитку.

Для БАТ «Автрамат» тенденції розвитку є більш стабільною. Незначне недовиконання плану спостерігалося в 2008 році та прогнозується в 2011. В цьому випадку доцільно проводити політику підтримання траєкторії розвитку та посилення позицій підприємства.

БАТ «Турбоатом» є одним за лідерів важкого машинобудування в Україні. Обсяг реалізації продукції підприємством стабільно зростає на протязі останніх чотирьох років та за прогнозом така тенденція буде незмінною. З 2008 року підприємство стабільно перевищує план за показником, що аналізується.

**Система одночасних рівнянь для БАТ «Коннектор»:**

$$\begin{cases} y_1 = -397198,3 + 5291,98x_1^1 + 4,67x_2^1 + 690,21x_3^1 - 13762,7x_4^1 + 5307,43x_5^1 - 2,62y_2 \\ y_2 = -199754,7 + 1381,55x_1^2 + 1093,38x_2^2 - 1,48x_3^3 + 0,31y_1 \\ y_3 = -4231,6 + 7051,89x_1^3 + 32909,14x_2^3 - 10693,23x_3^3 + 392,21x_4^3 + 0,2367y_2 \end{cases}$$

**Система одночасних рівнянь для БАТ «Автрамат»:**

$$\begin{cases} y_1 = -397198,3 + 5291,98x_1^1 + 4,67x_2^1 + 690,21x_3^1 - 13762,7x_4^1 + 5307,43x_5^1 - 2,62y_2 \\ y_2 = -199754,7 + 1381,55x_1^2 + 1093,38x_2^2 - 0,22x_3^3 + 0,31y_1 \\ y_3 = -43664,54 + 8107,9x_1^3 + 2144,17x_2^3 - 1276,7x_3^3 + 65393,84x_4^3 + 0,082y_2 + 0,14y_1 \end{cases}$$

**Система одночасних рівнянь для БАТ «Турбоатом»:**

$$\begin{cases} y_1 = -397198,3 + 5291,98x_1^1 + 4,67x_2^1 + 690,21x_3^1 - 13762,7x_4^1 + 5307,43x_5^1 - 2,62y_2 \\ y_2 = -79073,31 + 905,48x_1^2 - 1222,86x_2^2 - 0,48x_3^3 + 0,22y_1 - 0,118y_3 \\ y_3 = -477604,9 - 505980,8x_1^3 - 1777212x_2^3 + 317297,6x_3^3 + 3315,405x_4^3 - 0,67y_2 \end{cases}$$

Рис. 2. Комплекс розроблених моделей одночасних рівнянь

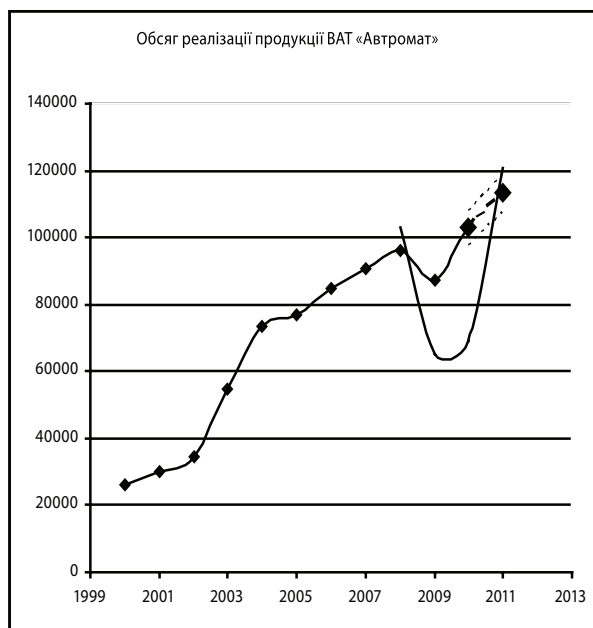
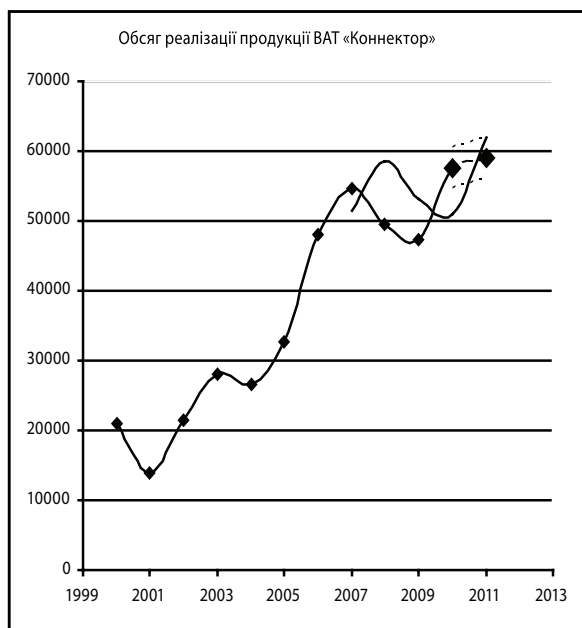


Рис. 3. Траєкторія зміни показника обсяг реалізації продукції

Відповідно до побудованого прогнозу та з урахування 5% меж прогнозних значень можливе незначне не до виконання плану в 2011-2012 рр. Тому доцільно підтримувати траєкторію розвитку, що сформувалася за рахунок покращення внутрішніх показників підприємства та постійного моніторингу змін в зовнішньому оточенні.

Таким чином запропонована концептуальна модель, цільовою спрямованістю якої є діагностика та прогнозування стану розвитку промислового підприємства, передбачає виконання чотирьох основних завдань, реалізація яких дозволяє оцінити траєкторію розвитку підприємства. Апробація на трьох підприємствах машинобудування, що є різними за розміром та тенденціями розвитку, підтверджує універсальність запропонованого підходу. Концептуальна схема може бути використана як інструмент діагностики та дозволяє зробити висновки про стан та перспективи розвитку підприємства для подальшого формування обґрунтованих управлінських рішень. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Бородич С. А. Вводный курс эконометрики : учебное пособие / С. А. Бородич. – Мн. : БГУ, 2000. – 354 с.
2. Железнов И. М. Некоторые статистические критерии для оценки адекватности систем одновременных уравнений // Известия Челябинского научного центра. – 2006. – Вып. 4 (34). – С. 16–20.
3. Лопатников Л. И. Экономико-математический словарь: Словарь современной экономической науки. – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2003. – 520 с.
4. Носко В. П. Эконометрика для начинающих (Дополнительные главы). – М. : ИЭПП, 2005. – С. 379.
5. Раєвнева О. В. Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі: Монографія. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 496 с. Укр. мова.
6. Эконометрия : Учебное пособие / В. И. Сулов, Н. М. Ибрагимов, Л. П. Талышева, А. А. Цыплаков. – Новосибирск: Изд. «Новосибирский государственный университет», 2005. – 742с.
7. <http://www.smida.gov.ua/>.

# ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ПРИНЦИПЫ ДИАГНОСТИКИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ УСТОЙЧИВОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

БАРАНІВСЬКА Х. С.

аспірант

ФЕЩУР Р. В.

кандидат економічних наук

Львов

Сегодня ситуация на большинстве промышленных предприятий Украины, в частности в одном из важнейших видов деятельности – машиностроении, является чрезвычайно сложной. Продукция украинских предприятий обычно является неконкурентоспособной на внешнем рынке, много предприятий работает нестабильно, убыточно (за последние 10 лет их доля составляла 35–42%) [1], а возможности обеспечения их дальнейшего развития являются незначительными. Факторы, обусловившие такое сложное экономическое положение, имеют как экзогенное, так и эндогенное происхождение. Одним из определяющих факторов обеспечения устойчивого функционирования и развития субъектов хозяйствования является осуществление научно обоснованного и эффективного управления экономической устойчивостью предприятий, которое невозможно осуществить без адекватного оценивания ЭСП, перспектив и угроз развития предприятия и формирования соответствующих рекомендаций, которые обеспечиваются системой диагностики ЭСП.

Сегодня различные аспекты устойчивого функционирования и развития предприятия исследованы в работах многих зарубежных и отечественных авторов, таких как С. Анохин, А. Аретьева, В. Беренс, Ю. Бригхем, В. Василенко, А. Воронкова, Дж. К. Ван Хорн, В. Иванов, А. Кузнецов, О. Кузьмин, Л. Костырко, Е. Кучерова, О. Мельник, В. Пономаренко, А. Раевнева, А. Севастьянов, Ю. Симех, С. Тхор, Н. Шандова, В. Яценева и другие. В настоящее время среди экономистов отсутствует единственная точка зрения относительно методики оценивания экономической устойчивости предприятий, а вопросы диагностики ЭУП за исключением работ [2–4] практически не рассматривались. Но учеными так и не была сформирована целостная системы диагностики ЭУП, а процесс диагностирования часто отождествляют с анализом или оценкой показателей устойчивости без конкретизации дальнейших действий относительно полученных результатов. Фундаментальное исследование систем диагностики деятельности машиностроительных предприятий представлено в труде Мельник О. Г. [5].

**Целями данной статьи** являются уточнение понятия диагностика экономической устойчивости предприятия, рассмотрение ее как системы и как процесса, определение ее места и роли в системе управления предприятием.

В системе управления ЭУП диагностика применяется при осуществлении функции контролирования. Ее результаты служат информационной базой для при-

ятия управленческих решений в процессе выполнения функции регулирования, предусматривающий внесение в случае необходимости определенных изменений в стратегические и текущие планы, организацию, мотивирование, контролирование процессов и ресурсов на предприятии с целью обеспечения его экономической устойчивости. Поэтому диагностика ЭУП предоставляет не только конкретные выводы об устойчивости состояния, функционирования и развития предприятия на базе проведенного оценивания за системой установленных индикаторов и их критериев, но и четкие рекомендации по повышению уровня ЭУП, т. е. позволяет усовершенствовать процесс управления предприятием в целом, и экономической устойчивостью, в частности.

Можно сделать вывод, что диагностику ЭУП следует рассматривать с двух позиций: как систему, состоящую из определенных компонентов, и как процесс ее применения в управлении ЭУП, что позволяет на ранних стадиях идентифицировать отклонения в деятельности предприятия, установить причины и возможные последствия этих отклонений, определить резервы повышения уровня устойчивости. Термин «диагностика» в значении «процесса использования данной системы согласно определенной технологии» следует понимать как «диагностирование». Следовательно, диагностика – это система, а процесс ее применения является диагностированием. Система диагностики экономической устойчивости предприятия – это совокупность взаимосвязанных элементов (объектов, субъектов, целей, принципов, технологий, функций, методов, индикаторов и критериев), которые взаимодействуют между собой для достижения общей цели – обеспечения принятия обоснованных управленческих решений путем своевременного предоставления пользователям исчерпывающей информации о текущем состоянии предприятия, тенденции его изменения в направлении «прошлое – настоящее – будущее», с учетом угроз и перспектив его развития, которые формируются факторами внешней и внутренней среды.

Систему диагностики ЭУП согласно классификации ее видов можно представить как комплексную, поликритериальную, количественно-качественную, перманентную, этиологическую, симптоматическую, вероятностную систему, которая предполагает исследование как внутренней, так и внешней среды [5]. Формирование и использование систем диагностики на предприятии происходит в определенной последовательности с учетом требований по обеспечению ее постоянного функционирования, а не одноразового использования (рис. 1).

В процессе формирования системы диагностики необходимо определить ее составные элементы и связи между ними. На базе анализа литературных источников [5] можно представить структуру системы диагностики ЭСП, как такую, которая будет включать следующие

компоненты и элементы: принципы, субъекты и объекты диагностики, цели, инструментарий (методы, индикаторы, критерии, техническое и программное обеспечение), функции и технологию.

Эффективное применение системы диагностики ЭУП не возможно без соблюдения принципов диагностики. На основании проведенного обобщения литературных источников [2–3, 5] и собственных исследований выделены основные принципы диагностики ЭУП: системность; целенаправленность; научность; полнота и достоверность информационной базы; структуризация; интегрирование; динамичность; обоснованность отбора показателей, их согласованность и конкретность; установление критериальной базы; минимизация количества параметров; адаптивность; компетентность; ответственность; своевременность и непрерывность; экономичность; результативность.

**С**убъектами диагностики ЭУП, то есть теми, кто осуществляет диагностирование с определенной целью (целями), могут выступать заинтересованные стороны или так называемые «группы интереса»: владельцы, менеджеры и работники предприятия, потенциальные и существующие кредиторы и инвесторы предприятия, поставщики, потребители, конкуренты, государственные органы власти, неправительственные организации, общественность и др. Принадлежность субъекта к определенной среде (внешняя, внутренняя), его текущая или потенциальная роль в деятельности предприятия влияет на ограничения, потребности и ориентиры предприятия и соответственно определяет цели диагностирования ЭУП. Таким образом, для менеджеров предприятия такая цель будет комплексной и предусматривает определение устойчивости предприятия в целом, как результата сбалансированного взаимодействия между его подсистемами, других же субъектов может интересовать лишь уровень устойчивости отдельных подсистем, процессов – например, устойчивости финансовой, маркетинговой деятельности, защиты окружающей среды и т. д. . Конкурентов предприятия ЭУП может интересовать как в позитивном (если они преследуют цель интеграции предприятий), так и в негативном аспекте (если целью является полное вытеснение конкурентов из рынка, использования их слабых мест как перспектив укрепления собственных позиций на рынке).

Объектом поликритериальной диагностики ЭУП будет предприятие в целом в постоянной зависимости и взаимодействии с факторами динамической среды. В зависимости от установленных целей, субъекты

диагностики могут предоставить большую значимость определенным сферам, видам, процессам в деятельности предприятия.

Достичь целей относительно определенного объекта диагностики ЭУП можно в результате ее функционирования, то есть реализации ее функций. Под функцией диагностики будем понимать назначение, содержание существования, необходимость системы диагностики. Функции диагностики ЭУП, исходя из положений теории систем, задаются ей извне и показывают ее место и роль в системе высшего порядка – системе управления ЭУП. Соответственно ее основным предназначением будет своевременное обеспечение субъектов достоверной и точной информацией о состоянии, перспективах и угрозах развития предприятия на основе проведенного исследования его деятельности и среды в соответствии с основными показателями и факторами ЭУП. Задания, которые стоят перед системой диагностики ЭУП, предусматривают конкретизацию ее целей в рамках определенных функций диагностики. Взаимосвязь между целями, функциями и заданиями системы диагностики ЭУП приведена на рис. 2.

Для обеспечения реализации установленных целей, заданий диагностики и надлежащего выполнения ее функций необходимо придерживаться определенной последовательности и взаимосвязи операций диагностирования, которые по признаку однородности сочетаются в конкретные этапы, определения обязанностей и взаимодействия элементов диагностики, то есть ее технологии. Алгоритм диагностирования, в отличие от технологии, предусматривает лишь последовательность этапов без определения конкретных исполнителей, их обязанностей и правил взаимодействия.

**И**сследуя технологию диагностики ЭУП, на первый план выходит рассмотрение ее как процесса, который предусматривает обработку исполнителями диагностических процедур входной информации с помощью определенного инструментария в исходную – конкретные выводы и предложения относительно повышения уровня ЭУП для принятия соответствующих решений стратегического, тактического и оперативного характера.

Технология и инструментарий внутреннего диагностирования будут отличаться для экспресс- и фундаментального диагностирования ЭУП по сущностно-содержательным характеристикам. Однако, для обоих видов диагностирования на основании анализа литературных источников [2, 5, 6] и собственных иссле-



Рис. 1. Формирование и развитие систем диагностики ЕСП на предприятии\*

\*Источник: собственная разработка



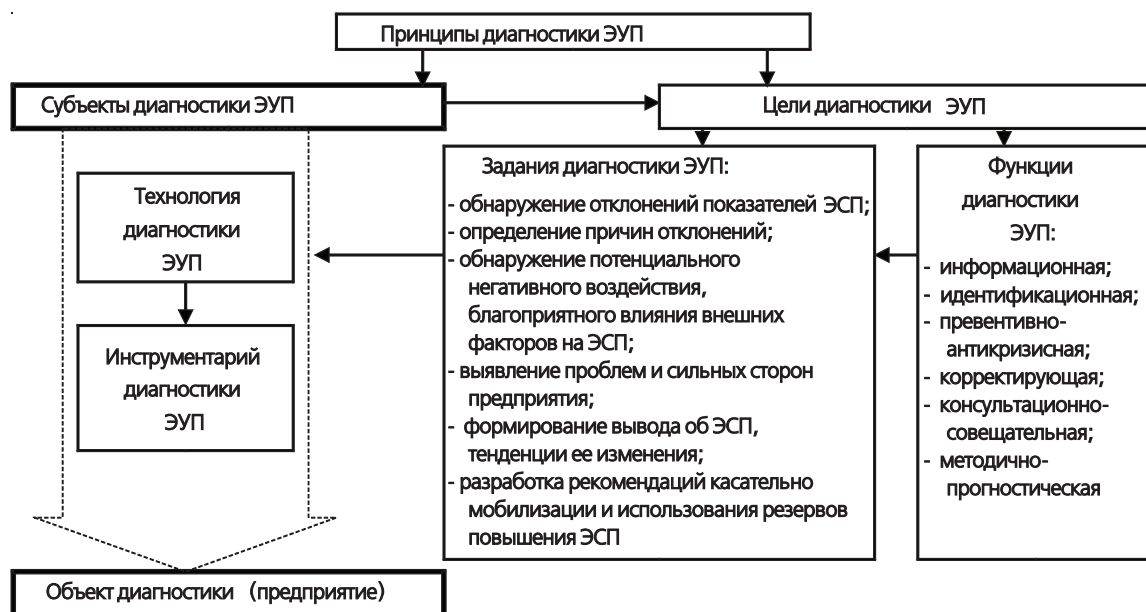


Рис. 2. Структура системы диагностики экономической устойчивости предприятия \*

\* Источник: собственная разработка на основе [2–3, 5–6]

дований можно выделить такую последовательность типичных этапов:

- 1) установление субъектом целей диагностирования ЭУП;
- 2) определения доступности и достоверности информации о внутренней и внешней среде из разнообразных источников, расходов на ее сбор;
- 3) учитывая результаты предыдущего этапа, отбор среди огромного количества показателей важнейших, ключевых, отражающих достижение целей предприятия в разных сферах его деятельности и которые будут индикаторами ЭУП по следующим направлениям: устойчивость состояния и функционирования, устойчивость развития предприятия;
- 4) формирования базы входных данных – сбор и систематизация информации о внутренней и внешней среде из определенных источников информации;
- 5) обрабатывание массива данных;
- 6) формирования выводов и рекомендаций касательно ЭУП и резервов ее повышения.

Экспресс-диагностирование ЭУП предусматривает постоянный мониторинг показателей ЭУП, установления их отклонений за пределы области устойчивости, определения обобщающих индикаторов по функциональным сферам и интегрального индикатора устойчивости предприятия, формирование предварительных выводов о ЭУП. При фундаментальном диагностировании дополнительно определяются причины отклонений показателей за пределы области устойчивости, ведется мониторинг основных факторов внешней и внутренней среды и определяться их возможное влияние на показатели ЭУП (угрозы и возможности внешней среды, проблемы и преимущества предприятия), делают прогнозы изменений факторов среды и показателей ЭУП, подают рекомендации касательно корректирующих, реактивных или превентивных мероприятий.

Итак, в результате осуществления процесса диагностирования ЭУП по определенной технологии и с использованием соответствующего инструментария достигаются цели системы диагностики. То есть на основании исследования параметров предприятия и его среды формируется информационная база для принятия управленческих решений. Избрание адекватного управленческого решения зависит от того, насколько правильно была оценена конкретная ситуация. Отсутствие данного этапа в управлении ЭУП или его недостоверные результаты могут отрицательно повлиять на обеспечение ЭУП и привести к нежелательным последствиям (кризис, катастрофа предприятия). Дальнейшей разработки требует формализация методических рекомендаций по диагностированию ЭУП, в частности отбор и формирования системы показателей ЭУП, ее критериев, методов диагностики. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины: [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Костирко Л. А. Диагностика потенциалу фінансово-економічної стійкості підприємства: Монографія / Л. А. Костирко. – 2-ге вид. – Харків: Вид-во «Фактор», 2008. – 336 с.
3. Диагностика стану підприємства: теорія і практика: Монографія / За заг. ред. проф. А. Є. Воронкової. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2006. – 448 с.
4. Василенко А. В. Менеджмент устойчивого развития предприятий: Монография. – Киев: Центр учебной литературы, 2005. – 648 с.
5. Мельник О. Г. Система діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: монографія / О. Г. Мельник. – Львів: Вид-тво Львівської Політехніки, 2010. – 344 с.
6. Швиданенко Г. О. Бізнес-діагностика підприємства: навч. посібник / Г. О. Швиданенко, А. І. Дмитренко, О. І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2008. – 340 с.



# ОСОБЛИВОСТІ ВИБОРУ НАПРЯМІВ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

ВРОДА Ю. Ф.

кандидат економічних наук

Харків

**Актуальність проблеми.** Сукупний потенціал промислових підприємств України формує науково-технічну та технологічну базу необхідну для досягнення стратегічних цілей функціонування як високотехнологічних виробничо-господарських структур промислового комплексу, так і всієї економіки країни. Шляхи вирішення проблеми збереження, відтворення та розвитку потенціалів промислових підприємств України гостро обговорюються в наукових та владних колах на протязі останніх років. Особливо актуальним є вирішення проблеми забезпечення конкурентних переваг потенціалу промислових підприємств України в стратегічному аспекті в умовах зростання нестабільності глобалізованого ринку.

**Аналіз публікацій.** У сучасних умовах розвитку вітчизняної економіки недопустимим є збереження на промислових підприємствах застарілих технологій, організації виробництва й управління, що породжують низьку конкурентоспроможність і навіть деградацію господарських структур промислового комплексу України. Дослідженню впливу негативних факторів на розвиток потенціалу промислових підприємств присвячені роботи И. Ансоффа, О. С. Виханского, А. Е. Ворон-

кової, Ю. Б. Иванова, В. С. Пономаренко, С. А. Попова, М. Портера, А. А. Томсона та ін., проте не достатньо повно розкрито питання вибору напрямів стратегічних змін потенціалу корпоративних промислових підприємств та фінансово-промислових груп.

**Мета роботи.** Метою роботи є дослідження особливостей вибору напрямів стратегічних змін потенціалів вітчизняних корпоративних промислових підприємств та фінансово-промислових груп (ФПГ).

**Основний матеріал дослідження.** Серед загальної кількості факторів, що впливають на діяльність промислових підприємств України, найбільший вплив мають політичні, фінансово-економічні, виробничо-технологічні, соціальні та екологічні фактори. Згідно з отриманими результатами проведених досліджень на основі даних офіційної звітності, наданої фахівцями промислових підприємств у Державний комітет цінних паперів [1], (в т. ч. тих, що входять до ФПГ) важливість впливу виділених факторів на діяльність підприємства розподілилася на користь внутрішніх факторів, що, на думку фахівців, найбільше впливають на фінансово-економічну діяльність вітчизняних підприємств (табл. 1).

За даними фахівців промислових підприємств найбільш значущий вплив мають фінансово-економічні фактори, що характеризують внутрішнє середовище промислового підприємства.

Таблиця 1

Фактори, що впливають на діяльність корпоративних промислових підприємств та ФПГ

| Група факторів                | Ступінь впливу на діяльність підприємства, % |          |         |
|-------------------------------|----------------------------------------------|----------|---------|
|                               | незначний                                    | середній | значний |
|                               | 100,0                                        | 100,0    | 100,0   |
| Зовнішнє середовище, в т. ч.  | 80,0                                         | 59,3     | 25,4    |
| політичні                     | 12,0                                         | 7,4      | 5,5     |
| соціальні                     | 32,5                                         | 29,6     | 11,7    |
| економічні                    | 8,0                                          | 18,1     | 7,1     |
| екологічні                    | 27,5                                         | 4,2      | 1,1     |
| Внутрішнє середовище, в т. ч. | 20,0                                         | 40,7     | 74,6    |
| фінансово-економічні          | 7,5                                          | 11,1     | 46,0    |
| виробничо-технологічні        | 12,5                                         | 29,6     | 28,6    |

Таблиця 2

Перелік основних проблем, що впливають на розвиток потенціалу машинобудівного підприємства

| Проблема                           | Внутрішнє середовище                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    | Зовнішнє середовище                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Фінансово-економічного характеру   | Нестача обігових коштів. Наявність зобов'язань за банківськими кредитами. Високий рівень морального і фізичного зносу основних фондів. Необхідність удосконалення технологій та технічного переоснащення виробництва. Низька якість продукції. Відсутність кваліфікованих кадрів. Низький рівень використання виробничих потужностей та виробничих площ | Низька платоспроможність замовників. Висока банківська ставка по кредитах. Пасивність вітчизняних інвесторів. Високі ставки податку на прибуток і соціальні відрахування. Високі ціни на енергоносії. Низька якість вітчизняних комплектуючих. Існуючі труднощі при входженні на ринки ближнього і дальнього зарубіжжя |
| Виробничо-технологічного характеру | Вузька спеціалізація виробництва. Зростання заробітної плати працівників. Відсутність коштів для модернізації                                                                                                                                                                                                                                           | Низька якість вітчизняного металопрокату. Відсутність джерел фінансування для впровадження гнучких, компактних, технологічних ліній. Відсутність розвиненої національної інноваційної інфраструктури                                                                                                                   |

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

ЕКОНОМІКА

В табл. 2 наведено перелік основних проблем, що впливають на розвиток потенціалу промислового підприємства, головною з яких фахівці визначають нестачу обігових коштів. [1]

Нажаль, ця досить типова ситуація, що склалася, негативно впливає на процес стратегічного планування та управління на промислових підприємствах України. В той же час недостатнє приділення уваги виробничо-технологічним факторам сприяло тому, що стан потенціалів вітчизняних промислових підприємств та їх стратегічні можливості в переважній більшості вже не відповідають вимогам сьогодення.

Вирішенням цієї проблеми повинно стати обов'язкове визначення перспективних напрямів стратегічних змін потенціалу кожного вітчизняного промислового підприємства, які повинні мати своє відображення в бізнес-плані його розвитку. Бізнес-план розвитку підприємства розробляється у відповідності до визначеної місії та стратегічного інноваційного портфеля підприємства, який містить першочергові та пріоритетні напрями його розвитку, в т. ч. потенціалу. Таким чином, вибір напрямів стратегічних змін потенціалів промислових підприємств повинен забезпечувати досягнення цілей та задач визначених їх стратегічними інноваційними портфелями, що сприятиме забезпеченню економічної й стратегічної безпеки підприємства та створить умови формування довгострокових конкурентних переваг. Це є необхідною умовою для ефективного розвитку промислових підприємств України в умовах конкурентної боротьби, що посилюється.

В залежності від кількості учасників, структури та намічених цілей корпоративного промислового під-

приємства та ФПГ, стратегічний інноваційний портфель формується в рамках різних варіантів цільових стратегій (табл. 3).

Згідно з табл. 3, при розробці стратегічного інноваційного портфелю промислових підприємств доцільно проводити дослідження особливостей формування стратегічних напрямів розвитку потенціалу на корпоративних промислових підприємствах, та тих, що входять до фінансово-промислових груп. В залежності від цього вибір напрямів стратегічних змін потенціалу промислового підприємства повинен здійснюватись у відповідності до існуючих цілей підприємства.

Таким чином, стратегічний розвиток потенціалу промислового підприємства слід розглядати як процес спрямований на виконання завдання щодо реалізації загальної стратегії промислового підприємства, шляхом досягнення необхідного рівня розвитку його потенціалу.

В табл. 4 наведено послідовність вибору загальних напрямів стратегічних змін потенціалу промислового підприємства у відповідності до загальної стратегії розвитку корпоративного промислового підприємства.

Головною відмінністю корпоративного промислового підприємства від ФПГ є те, що в останньому вибір напрямів стратегічних змін потенціалу повинен відбуватися у відповідності до сформованих загальних корпоративних цілей всіх учасників утворення.

В табл. 5 наведено основні напрями стратегічних змін потенціалу ФПГ.

Здійснюючи оцінку та формування стратегічних напрямів розвитку потенціалу промислового підприємства, слід враховувати необхідність класифікації стратегії за кількістю суб'єктів господарювання, які

Таблиця 3

Характеристики різних варіантів цільових стратегій, що формують основу стратегічного інноваційного портфелю промислового підприємства

| Цільова стратегія                                                 | Конкретна стратегія                                 |                                                        |
|-------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------|--------------------------------------------------------|
|                                                                   | Корпоративне підприємство                           | ФПГ                                                    |
| 1. Загальна стратегія                                             | <b>Диверсифікація діяльності</b>                    | <b>Диверсифікація діяльності</b>                       |
|                                                                   | Конгломерат                                         | Конгломерат                                            |
|                                                                   | Горизонтальна або вертикальна інтеграція            |                                                        |
| 2. Стратегія зростання потенціалу                                 | Зростання потенціалу                                | Поєднання різних стратегій зростання                   |
|                                                                   | Підтримка потенціалу підприємства                   |                                                        |
|                                                                   | Скорочення потенціалу                               |                                                        |
| 3. Стратегія задоволення потреб                                   | Еквівалентність потреб і продукції, що випускається | Поєднання різних стратегій                             |
|                                                                   | Еквівалентність потреб і можливостей                |                                                        |
|                                                                   | Випередження потреб                                 |                                                        |
| 4. Стратегія науково-технічного розвитку                          | Лідерство                                           | Лідерство                                              |
|                                                                   | Проходження за лідером                              | Проходження за лідером                                 |
|                                                                   | Технологічна атака                                  | Поєднання різних стратегій науково-технічного розвитку |
| 5. Маркетингова стратегія                                         | Розширення ринків                                   | Розширення ринків                                      |
|                                                                   | Проникнення на нові ринки                           | Проникнення на нові ринки                              |
|                                                                   | Зміна структури діяльності                          | Зміна структури діяльності                             |
|                                                                   | Адаптація пріоритетів до вимог ринку                | Диверсифікована стратегія                              |
| 6. Стратегія конкуренції на товарному ринку                       | Силова стратегія                                    | Силова стратегія                                       |
|                                                                   | Нишева стратегія                                    | Піонерська стратегія                                   |
|                                                                   | Піонерська стратегія                                | Поєднання різних стратегій конкуренції                 |
| 7. Стратегія конкуренції і кооперації в створенні нової продукції | Конкуренція                                         | Поєднання конкуренції й кооперації                     |
|                                                                   | Кооперація                                          |                                                        |

Таблиця 4

## Основні напрями стратегічних змін потенціалу корпоративного промислового підприємства

| Загальна стратегія підприємства   | Стратегія управління потенціалом | Загальні напрями стратегічних змін потенціалу                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      |
|-----------------------------------|----------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Оборонна                          | Стабілізація (припустима)        | Підвищення до рівня середньогалузових показників, характеризує поліпшення стану і підвищення ефективності використання потенціалу промислового підприємства. Скорочення основних видів діяльності і розвиток окремих, адекватніших умовам макросередовища, що не дає можливості для часткового або локального поліпшення. Гнучкість управління                                     |
| Оборонна, вичікувальна            | Становлення (можлива)            | Підвищення ефективності операційної діяльності. Розширення частки ринків збуту. Зміцнення конкурентних позицій за рахунок поліпшення стану ресурсних компонент потенціалу промислового підприємства і досягнення рівня ефективності їх використання вище за середньогалузовий                                                                                                      |
| Наступальна, наступально-оборонна | Розвиток (оптимальна)            | Нормалізація параметрів відтворювальних процесів за рахунок активізації інноваційно-інвестиційної діяльності, спрямованої на розвиток ресурсних компонент потенціалу машинобудівного підприємства, при збереженні на високому рівні стану і ефективності їх використання. Впровадження інновацій. Збільшення частки на ринку збуту основної продукції. Підвищення якості продукції |

Таблиця 5

## Основні напрями стратегічних змін потенціалу ФПГ

| Загальна стратегія ФПГ             | Стратегія управління потенціалом     | Загальні напрями стратегічних змін потенціалу                                                                                                                                                                                                                             |
|------------------------------------|--------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Оборонна                           | Стабілізація (припустима)            | Перегляд концепції функціонування існуючих елементів ФПГ: створення або скорочення їх кількості. Горизонтальна інтеграція. Гнучкість управління                                                                                                                           |
| Оборонна, вичікувальна             | Становлення (можлива)                | Горизонтальна, вертикальна інтеграція. Підвищення ефективності господарської діяльності. Розширення частки ринків                                                                                                                                                         |
| Наступальна, наступально-оборонна  | Розвиток (оптимальна)                | 1) Концентрований розвиток: посилення позиції на ринку (той же ринок з тим же продуктом), розвиток ринку (новий ринок того ж продукту), розвиток продукту (новий продукт на тому ж ринку). 2) Інтегроване зростання (за рахунок приєднання підприємств суміжних галузей). |
| Наступально-оборонна, вичікувальна | Диверсифікація (можлива, оптимальна) | 1) Концентрична диверсифікація (нові продукти та ринки на загальній технологічній базі). 2) Горизонтальна диверсифікація (нові продукти, нова технологія на тому ж ринку). 3) Конгломератна диверсифікація (придбання виробництв несуміжних галузей)                      |

беруть участь у створенні і реалізації стратегії розвитку потенціалу підприємства, що дозволить проводити обґрунтовану стратегію інституційного розвитку промислового підприємства.

Так, у випадку управління підприємством з декількома учасниками можуть мати перевагу такі цілі оперуючих сторін, як максимізація величини чистого прибутку підприємства, що частково створює їх підприємницький дохід, максимізація величини власних доходів та збереження головуючого положення і таке інше.

**Висновки та перспективи подальших наукових розробок.** Запропонований підхід до визначення напрямів стратегічних змін потенціалів промислових підприємств в залежності від кількості суб'єктів господарювання, які беруть участь у формуванні і реалізації стратегії розвитку його потенціалу, дозволить обрати, обґрунтувати та провести на практиці пріоритетні стратегічні зміни потенціалів промислових підприємств України. Перспективним напрямком подальшого дослідження залишається прогнозування результатів вибору напрямів стратегічних змін потенціалів промислових підприємств в межах визначених їх стратегічними інноваційними

портфелями. Науково-обґрунтоване прогнозування результатів реалізації обраного напрямку стратегічних змін потенціалу промислового підприємства має забезпечити визначення можливих економічних наслідків та ефективність розроблених управлінських рішень. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: Монография. – Луганск: ВГУ, 2000. – 315 с.
2. Гончаров В. Н. Формирование стратегии реализации потенциала предприятия: монография / В. Н. Гончаров, Н. В. Касьянова, Д. В. Солоха и др. – Донецк: СПД Куприянов В. С., 2008. – 304 с.
3. Горбатов В. М. Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса: Монография / В. М. Горбатов. – Х.: ИНЖЭК, 2006. – 591 с.
4. Державна Комісія з цінних паперів та фондового ринку: Система розкриття інформації на фондовому ринку України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.smida.gov.ua](http://www.smida.gov.ua).
5. Керцнер Г. Стратегическое планирование для управления проектами с использованием модели зрелости / Г. Керцнер. – М.: ДМК Пресс, 2003. – 320 с.

**6.** Ляско В. И. Стратегическое планирование развития предприятия / В. И. Ляско. – М. : Экзамен, 2005. – 288 с.

**7. Портер М.** Стратегия конкуренции: Методика анализа отраслей и деятельности конкурентов: Монография / М. Портер; [пер. с англ. под ред. Олейника А. и Скильского Р.]. – К. : Основа, 1997. – 584 с.

**8.** Потенціал підприємства / О. Добыкина, В. Рыжиков, С. Касьянюк та інші. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 208 с.

**9. Томсон А. А.** Стратегический менеджмент. Искусство разработки и реализации стратегии: монография / А. А. Томсон, А. Дж. Стрикленд; [пер. с англ. Л. Г. Зайцева]. – М. : ЮНИТИ, 1998. – 576 с.

**10. Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олексюк О. І.** Потенціал підприємства: формування та оцінка / О. С. Федонін, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 316 с.

## СТАНОВЛЕНИЕ И ЭТАПЫ РАЗВИТИЯ СИСТЕМЫ НАЦИОНАЛЬНЫХ СЧЕТОВ

ГРЕЦКАЯ Г. Н.

кандидат экономических наук

КОЛЕСНИК Т. Н.

кандидат экономических наук

СПИВАК М. Г.

Харьков

**П**ереход Украины к рыночным отношениям требует коренной перестройки учета и статистики. Но этот процесс имеет длительный эволюционный характер. Чтобы ускорить его, не нарушая внутренней сущности, необходимо усвоить практический опыт, накопленный странами с развитой экономикой, и внедрить международные стандарты учета и статистики, с учетом положительного национального опыта.

Центральное место среди международных стандартов учета и статистики принадлежит Системе национальных счетов (СНС). СНС – это важнейший современный международный стандарт ООН в области национального счетоводства. Им пользуются статистические органы большинства стран мира. Именно поэтому актуальным является освещение истории формирования СНС, что позволит не только расширить наши знания в области национального счетоводства, но и перенять опыт стран, которые были у истоков этой системы.

Как утверждал бывший глава Центрального бюро статистики Нидерландов Д. Дерксен, автором терминов «национальные счета», «национальное счетоводство» является голландский статистик Эд Ван Клифф, который в 1941 году опубликовал в голландском ежемесячном журнале «Econometica» две статьи с построенными им таблицами национальных счетов для Голландии за 1938 год. Однако Вторая мировая война приостановила практические и научные связи европейских экономистов. Сейчас уже трудно сказать, кто в действительности является изобретателем системы национальных счетов, поскольку те же идеи и примерно в то же время возникали во многих странах, но по понятным причинам не становились достижением широкой общественности.

Французские статистики, например, уверены, что первые национальные счета были построены во Франции Р. Фроманом также в 1938 году, которые устанавливали связь между счетами предприятий и счетами страны в целом.

Известно также, что в 1941 году в Англии Джеймс Милль и Ричард Стоун разработали собственную систе-

му национальных счетов как следствие глубокого изучения национального дохода Англии. Эту работу оба изобретателя вели в Министерстве финансов с самого начала войны по инициативе и при консультации Кейнса.

Примерно в тот же период (середина 30-х гг.) В. Леонтьев начал работу над своей системой показателей взаимосвязи экономики, но в форме таблиц «затраты – выпуск», в основу которых положена идея шахматной таблицы с двойным входом. Не помешает напомнить, что в 1926 году был опубликован баланс народного хозяйства СССР за 1923/24 год – первый в экономико-статистической литературе баланс страны в целом. Кроме того, были построены балансы за 1928, 1929 и 1930 годы, правда, их не публиковали в открытой печати.

Как видим, национальные счета (в той или иной форме) возникли почти одновременно и независимо друг от друга во многих странах. Распространение кейнсианства значительно способствовало этому. К тому же, Вторая мировая война с ее мобилизацией максимума ресурсов, необходимостью глубокого осмысления отраслевых взаимосвязей в экономике втянутых в войну стран, заставила Правительства не только скрупулезно вычислять национальный доход, углубить и улучшить статистическую базу, но и сделать следующий шаг – создать систему национальных счетов, раскрывающих и детализирующих все внутренние связи национального хозяйства.

**И**так, исторически и логически национальные счета были развитием и углублением исчисления национального дохода, который уже в начале Второй мировой войны делали в форме детальной таблицы, построенной на солидной статистической базе. Часто экономисты, работая над проблемами национального дохода, сами чувствовали, что нужно выйти за рамки вычисления этого единичного показателя и раскрыть его связи с другими макроэкономическими показателями, то есть национальное счетоводство «родилось» с исчисления национального дохода.

Идея же построения системы национальных счетов и осуществление этой идеи стало выдающимся достижением экономической статистики и экономической науки в целом.

Первую попытку оценить национальное богатство Англии сделал (около 1600 г.) Генеральный инспектор английских таможен. Он капитализировал общую сумму рентных доходов, определенную им в 6 млн ф. ст., и на основании 12-летнего срока окупаемости оценил капитал



страны в 72 млн ф. ст. Добавив к этой величине стоимость скота в сумме 17 млн, он подсчитал, что национальное богатство Англии составляло в то время 89 млн ф. ст.

**В** статистике, однако, этот факт не очень известен, а значит, первые расчеты обобщающих макроэкономических показателей – национального дохода и национального богатства – датируются второй половиной XVIIв. Такие расчеты были выполнены также в Англии и они, собственно, положили начало нового направления в экономической науке – политической арифметики, или, по современной терминологии, – макроэкономической статистики. Расчет национального богатства Англии (с Уэльсом) на 1664 г. принадлежит Уильяму Петти. Он умножил население Англии и Уэльса (6 млн ) на ожидаемые годовые расходы по 6 ф. ст. 6 шил. 4 пенса на душу и получил таким образом 40 млн ф. ст. годовых расходов страны. Через 11 лет в «Политической арифметике» В. Петти повторил расчет практически в тех же цифрах и определил личное потребление страны размером в 42 млн ф. ст. Впрочем, кроме того, что этот расчет слишком примитивный, он и теоретически безоснователен: расходы страны на человека не равны общему доходу граждан, а гораздо меньше, ибо часть дохода используется не на потребление, а на накопление. Исчисления национального дохода в развернутом виде выполнил Грегори Кинг в виде «Таблицы доходов и расходов отдельных групп семей в Англии», исчисленной для 1688 г. Такие же расчеты он сделал и для характеристики экономического положения страны в 1695 г. Г. Кинг делит все население Англии на 26 социальных групп, из них 21 группа (светские или духовные лорды, чиновники, купцы и т. д. ), по его мнению, увеличивает богатство страны, а 5 групп (например, матросы, нищие, бродяги) уменьшают его. В основу расчетов Г. Кинга было положено не только нормативные данные, но и определенная статистическая база. Будучи правительственным чиновником, он имел в своих руках довольно значительный статистический материал о населении и национальном богатстве Англии. Его вычисления базировались на расчетах подушного налога 1691 г., на данных о церковной десятине, налоге в пользу бедных, а также на количестве нищих, которые получают помощь.

По сути Кинг тоже не определяет национально-го дохода страны, а просто суммирует доходы всех ее граждан, независимо от природы этих доходов. Нехватка теоретического проникновения в экономическое содержание вычисленных синтетических показателей сказывается и в другом интересном расчете Кинга. Так, помимо названной таблицы баланса доходов и расходов населения он дает еще расчет доходов по источникам их получения и на основании этого оценивает национальное богатство Англии (с Уэльсом) для того же 1688 г. Расчеты интересны тем, что Кинг в них связывает оба синтетические показателя.

Труды обоих авторов были выдающимся достижением для того времени. Петти и Кинг стали не только пионерами исчисления отдельных обобщающих макроэкономических показателей. В их работах явно просматривалась идея балансовой увязки этих двух показателей, в чем они опередили свою эпоху почти на два столетия. Кинг

пошел даже дальше Петти, ибо в своих расчетах принял во внимание также и накопления страны. К. Маркс называет Уильяма Петти одним из «самых гениальных и оригинальнейших исследователей в экономике».

И только в середине XX в., в 1952 году, группа экспертов, назначенная Генеральным секретарем ООН, провела в Нью-Йорке заседание, посвященное разработке международной Системы национальных счетов. В следующем году эта группа опубликовала доклад («Система национальных счетов и вспомогательные таблицы»), с набором из шести типовых счетов для трех основных секторов – предприятий, домашних хозяйств и частных некоммерческих организаций, органов государственного управления. За основу была взята базовая структура счетов производства, соглашений относительно операций с капиталом и счетов внешних операций. Каждый из шести типовых счетов имел отношение к одному из важных агрегатов, таких, например, как национальный доход. Классификации потоков, отражаемых на этих счетах, приводились в наборе из 12 стандартных таблиц.

В названном документе подчеркивалась важность договоренностей международных статистических стандартов. Принципы составления международной экономической и финансовой статистики, с одной стороны, и национальных счетов, с другой – надо было привести в соответствие. Отмечалось, что при разработке СНС большое внимание уделялось обеспечению соответствия данной системы тем определениям и классификациям, которые применяются (рекомендуются) другими организациями, особенно Международным валютным фондом (МВФ) и Организацией международного экономического сотрудничества и развития (ОЭСР).

**С**истему национальных счетов прежде одобрили страны, ориентировавшиеся на меры денежно-кредитной и бюджетно-налоговой политики, поскольку СНС обеспечивает информационную базу для оценки направления экономического развития и принятия решений правительством, дает возможность привести спрос и предложение производственных ресурсов в соответствии с финансами, обеспечивая стабильность экономической системы. Кроме того, логичным выводом из СНС является появление статистики национального дохода, статистики финансов и цен. Однако международный стандарт СНС-53 не уделял должного внимания чисто статистическим проблемам составления и вычисления показателей, включаемых в счета.

Поэтому уже в 1955 году ООН издала временное руководство по методике исчисления национального дохода с особым учетом потребностей развивающихся стран. Вместе с ним ООН разработала справочник для государств-членов в целях регулярного и систематического сбора информации о национальных счетах. В нем предлагалось подавать данные в виде девяти стандартных таблиц. Начиная с 1958 года такие данные, дополненные информацией национальных статистических органов и статистическими публикациями соответствующих стран, обнародовались в «Ежегоднике по статистике национальных счетов» по 70 странам и территориям.

Во втором издании стандарта СНС-53, вышедшем в 1960 году, был учтен опыт его применения в различных странах. Работа над вторым изданием началась

в 1956 году, когда Статистическая комиссия пришла к выводу о необходимости определенных поправок и дополнений к тексту стандарта СНС-53. Большинство таких поправок были сформулированы ООН совместно с МВФ и ОЭСР на заседании, состоявшемся в 1956 году. Кроме того, Статистическая комиссия предложила создать широкую систему с учетом значительного опыта работы с плановой экономикой, а также различий в потребностях стран, находящихся на разных уровнях развития. В 1964 году было опубликовано третье издание СНС-53, которое больше чем предыдущие соответствовало «Руководству по платежному балансу» МВФ.

В дальнейшем работа по совершенствованию СНС не прекращалась. Так, в 1964 г. члены группы экспертов ООН обсудили проект доклада по этому вопросу Р. Стоуна и содокладов, подготовленных ООН и ОЭСР. Это послужило основой для обсуждения в рамках Статистической комиссии с участием рабочих групп, сформированных при региональных комиссиях ООН из представителей национальных статистических органов, а также с привлечением Международной ассоциации по изучению национального дохода и национального богатства. В 1966 году с учетом этих дискуссий был подготовлен второй, а затем и третий документ по пересмотру стандарта СНС-53, а в 1968 году Статистическая комиссия утвердила пересмотренный вариант СНС-68, который значительно отличался от СНС-53.

Счет производства разделен на счета затрат-выпуска. Разукрупнены показатели чистого кредитования и чистого займа за счет выделения показателей финансовых потоков отдельных секторов. Счета доходов и расходов отделены от счетов операций с капиталом. Балансы активов и пассивов разработаны для отдельных секторов и всей экономики в целом. В СНС-68 была введена дополнительная классификация для деятельности органов государственного управления, некоммерческих организаций и для трансфертов, а также предусматривалось включение данных по товарам и услугам в постоянных ценах.

Стоит заметить, что СНС-68 не является международной нормой: она предназначена только для показа того, чтобы определять, какие классификации, таблицы и счета системы могут быть приспособлены к условиям той или иной страны. Одним из вариантов модифицированной СНС-68 стала Европейская система интегрированных экономических счетов (ЕСР), подготовленная Евростатом. Она отличается от СНС тем, что имеет дополнительную информацию относительно производства и финансов, подробные данные о распределении и перераспределении доходов.

Следующим этапом развития национального счетоводства стала СНС-93. С исторической точки зрения, как содержание СНС-93, так и работа по ее анализу и пересмотру отражают углубление опыта и специальных знаний, которые лежат в основе СНС, достижения большого согласования между СНС и другими международными статистическими стандартами, а также изменение направления исследований в этой области.

В течение 1975–1980 годов было проведено несколько региональных совещаний по анализу практики использования СНС-68 в различных странах. В 1979 году

Статистическая комиссия приняла решение о создании соответствующей группы экспертов и предложила разработать конкретные предложения относительно необходимых уточнений СНС и приведения ее в соответствие с новыми условиями. На своих сессиях 1983 г. и 1985 г. Статистическая комиссия одобрила рекомендации экспертной группы, с оговоркой о важности сохранения наследственности, т. е. необходимости избежать серьезного изменения определений и классификаций. Приоритетными были признаны вопросы, связанные с практическим внедрением СНС в развивающихся странах.

В течение 1982–1985 гг. международные организации, консультанты и национальные статистические учреждения провели исследования по темам, которые были вынесены на обсуждение. Результаты исследований обсуждались на региональных совещаниях с участием представителей национальных статистических служб. В порядке подготовки к следующему этапу работы Межсекретариатская рабочая группа (представители МВФ, Евростата ОЭСР) разработала два документа – об организации просмотра СНС и о концептуальных основах пересмотренной СНС.

В 1986–1989 годах группы обсудили широкий круг вопросов: структуру СНС, сопоставление цен и количества, внешний сектор, сектор домашних хозяйств, государственный сектор, счета производства и таблицы «затраты-выпуск», финансовые потоки и баланс активов и пассивов, а также согласование СНС и Баланс народного хозяйства (БНХ). В 1989 году для рассмотрения нерешенных вопросов и анализа проектов глав пересмотренной СНС была создана группа экспертов, эта группа провела шесть заседаний.

В 1990 году было дополнительно обсуждены проекты уже опубликованных разделов. В основу обсуждения положен документ, подготовленный Межсекретариатской рабочей группой. Одним из главных вопросов был учет экологических аспектов СНС. В 1991 году Статистическая комиссия подала предварительный проект пересмотренной СНС. Процесс уточнений и дополнений продолжался до лета 1992 г. В октябре 1992 г. проект был обсужден на межрегиональном семинаре. В 1993 году Статистическая комиссия единогласно рекомендовала одобрить новый проект СНС, а Экономический и Социальный Совет ООН призвали государства-члены и международные организации к использованию этой системы.

Украина же стала составлять основные счета СНС, начиная с 1989 г. Ежегодно Госкомстат Украины публикует сборники по национальному счетоводству.

В заключении следует отметить, что окончательная и заключительная стадия перехода экономики нашего государства к рыночному типу напрямую зависит не только от внешних условий и степени усвоения международного опыта сотрудничества в различных областях, но и внутреннего экономического климата. А этот климат должен характеризоваться не только умеренным давлением органов государственной власти и высокой скоростью внедрения инноваций, но и значительным «теплом» со стороны органов Госкомстата, ученых-экономистов и обычных граждан, которым небезразлична судьба их страны. ■

# ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ БЕЗГОТІВКОВИХ КАРТКОВИХ РОЗРАХУНКІВ В УМОВАХ ІНФОРМАЦІЙНОЇ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

МАКАРКІНА Г. В.

доктор економічних наук

ІВЧЕНКОВА О. Ю.

Київ

**Вступ.** Перехід України до ринкової економіки обумовив зростання економічної активності усіх суб'єктів ринку, збільшивши кількість та обсяг грошових операцій, що зумовило необхідність удосконалення системи безготівкових розрахунків шляхом впровадження банківських платіжних карток (БПК) як спеціалізованого платіжного засобу.

Кількість банківських операцій з використанням БПК досить швидко зростає, збільшуючи при цьому доходи комерційного банку. Так, у загальному обсязі доходу ПАТ «Укрсоцбанк» доходи від використання БПК складають понад 10%, що обумовлює необхідність підвищення ефективності функціонування системи безготівкових карткових розрахунків[1].

Важливим в процесі управління різними аспектами діяльності комерційного банку в ринковій економіці є перехід від операційної орієнтації банківської діяльності до маркетингової, тобто приділяти значну увагу як виявленню реальних і потенційних запитів клієнтів, так і пошуку способів їх найкращого задоволення. Основним елементом, який характеризує ефективність системи безготівкових карткових розрахунків, з точки зору маркетингу, виступає попит на послуги ринку карткових платіжних інструментів. Оцінювання ефективності системи безготівкових карткових розрахунків з урахуванням зміни інтересів клієнтів, якісних та кількісних характеристик базових тарифних параметрів та їхньої конкурентоспроможності неможливе без застосування економіко – математичного інструментарію. Зокрема, розвиток ринку карткових платіжних інструментів в умовах нестабільності нормативно-правової бази, економічної ситуації, відсутність одноставної думки банківських аналітиків щодо динаміки значень базових тарифних параметрів та множина інших чинників призводить до інформаційної невизначеності показників, які визначають попит на послуги ринку карткових платіжних інструментів. Це викликає необхідність використання відповідного математичного апарату, який забезпечить врахування специфіки інформаційного відображення досліджуваного процесу при визначенні його ефективності. В даному випадку пропонується застосування теорії нечітких множин щодо оцінювання ефективності системи безготівкових карткових розрахунків в умовах інформаційної невизначеності. Отже, не зважаючи на численні публікації, питання оцінювання ефективності системи безготівкових розрахунків в умовах інформаційної невизначеності ще недостатньо досліджене і тому залишається актуальним.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблема застосування методів економіко-математичного моделювання щодо управління комерційним банком та окремими напрямками його діяльності в умовах інформаційної невизначеності знайшла відображення в працях: Олійника О. [2], Васюренко О. [3], Шмикова В. [4], Индебаума Ф. [5].

Слід зазначити, що проблема оцінювання ефективності системи безготівкових карткових розрахунків на основі моделі попиту на карткові послуги в умовах інформаційної невизначеності із застосуванням відповідного математичного апарату залишається невирішеною. Так, запропонована в роботі [6], модель попиту на карткові послуги може застосовуватися при аналізі наслідків зміни кількох параметрів в залежності від банківської стратегії. Дана модель та модель, яка була реалізована в роботі [7], припускають повну детермінованість комерційного банку, як об'єкта управління, але досить часто управління процесами і об'єктами ускладнюється неможливістю чіткої інтерпретації інформації, яка характеризує стан об'єкта чи процесу, стан зовнішнього середовища та зв'язок між ними [8].

Оскільки основним недоліком нейронних мереж є їхня недетермінованість [9], тому, на наш погляд, найбільш вдалим методом виступає теорія нечітких множин – моделі з використанням нечіткої логіки. Дані моделі, на відміну від нейронних мереж, є відкритими і зрозумілими, дозволяють проводити швидко моделювання складних динамічних систем [10], а головне, дозволяють виконувати якісну апроксимацію та екстраполяцію досліджуваного показника в умовах нестабільного навколишнього середовища [11-12].

**Формулювання цілей статті.** Метою статті є оцінювання ефективності системи безготівкових карткових розрахунків в умовах інформаційної невизначеності із застосуванням нечіткої моделі попиту на послуги ринку карткових платіжних інструментів комерційного банку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Розглянемо застосування теорії нечітких множин щодо дослідження попиту на ринку карткових платіжних інструментів. Існує досить багато теорій та методів оперування невизначеністю, але найбільше розповсюдження отримали методи теорії нечітких множин, засновником якої виступає Л. Заде.

Оскільки деякі показники діяльності комерційного банку на ринку карткових платіжних інструментів залишаються незмінними протягом тривалого часу (верхнє значення = нижньому значенню), було прийняте рішення не використовувати їх задля усунення шумового насичення нечіткої моделі попиту на послуги ринку карткових платіжних інструментів комерційного банку. В моделі задається набір змінних, які визначають значення попиту на послуги ринку карткових платіжних інструментів у .



Входи будуть розглядатися як лінгвістичні змінні, значення яких визначаються з наступних терм-множин –

$\{\text{Низький, Середній, Високий}\},$

а вихід –

$\left\{ \begin{array}{l} \text{Скоріше високий, ніж низький; Дуже високий} \\ \text{Дуже низький; Скоріше низький, ніж високий;} \end{array} \right\}$

(див. табл. 1).

Значення кожної лінгвістичної змінної визначають банківські експерти, тому найкраще використовувати трапецеїдальну функцію належності: верхня основа трапеції відповідає повній впевненості експерта в правильності своєї класифікації, а нижня – впевненості в тому, що жодні інші значення інтервалу  $[0, 1]$  не потрапляють у обрану нечітку підмножину [13].

До найбільш відомих моделей нечіткого виводу слід віднести – моделі Мамдані, Сугено. А в основі нечіткого логічного виводу лежить композиційне правило Заде [14]. Зважаючи на те, що правилом в базі знань нечіткої моделі типу Мамдані виступає «інформаційний згусток», який відображає одну із особливостей залежності «входи-виходи», а також, що такі «згустки насиченої інформації» можна розглядати, як аналог вербального кодування, і тому формування нечіткої бази знань не спричиняє складності для експерта, було прийняте рішення використовувати цю модель в нашому дослідженні [14].

Для того, щоб перейти від отриманих нечітких множин до кількісної оцінки, треба виконати процедуру дефазифікації, яка виконує перетворення нечіткої інформації в чітку форму. Існує декілька методів дефазифікації для моделі нечіткого виводу типу Мамдані: центтяжіння; медіана; найбільший з максимумів; найменший з максимумів; центр максимумів. Але лише метод дефа-

зифікації – центр максимумів [15] позбавлений недоліку, сутність якого полягає в тому, що діапазон чітких (після дефазифікації) значень вихідної змінної буде завжди вужче інтервалу, на якому вона визначена

Наведемо функцію приналежності однієї з вхідних змінних та виходу (рис. 1). Аналогічно виконано побудову функцій приналежності усіх вхідних змінних.

Була сформована база правил для нечіткої моделі попиту на послуги ринку карткових платіжних інструментів типу Мамдані. Для підвищення точності нечіткої моделі проведений процес навчання, сутність якого полягає в визначенні нечіткої моделі, яка забезпечить мінімальне значення середньоквадратичної нев'язки [14].

Порівнюючи фактичні значення, значення попиту, які отримано на основі нейронної мережі та нечіткої динамічної моделі попиту на послуги ринку карткових платіжних інструментів, слід підкреслити достатньо високу адекватність розроблених моделей та їхню практичну значущість в діяльності комерційного банку (рис. 2).

**Висновки.** У даній роботі виконана розробка та навчання нечіткої динамічної моделі попиту на послуги ринку карткових платіжних інструментів України ПАТ «Укрсоцбанк». Використовуючи модель попиту на послуги ринку карткових платіжних інструментів із залученням нейронної мережі NARX банківські аналітики отримують лише кількісне значення попиту, при цьому значення показників базових тарифних параметрів та показників, які їх характеризують, залишаються невідомими, тоді як нечітка динамічна модель дозволяє визначити ці показники для прийняття відповідних рішень щодо діяльності комерційного банку на ринку. Дана модель виступатиме зручним інструментом для банківських аналітиків в процесі оцінювання ефективності системи безготівкових

Таблиця 1

Вхідні змінні нечіткої моделі попиту на послуги ринку карткових платіжних інструментів

| № п/п                                                                     | Назва вхідної змінної, яка характеризує відповідну групу коефіцієнтів:                                                             | Інтервальна оцінка    |
|---------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------|
| <b>1. Коефіцієнт елементарного переходу базового тарифного параметру:</b> |                                                                                                                                    |                       |
| 1.                                                                        | 1.1. «Розмір відсоткової ставки, яка нараховується на залишок коштів на рахунку»                                                   | $x_1$ [2; 4,5]        |
| 2.                                                                        | 1.2. «Розмір процентної ставки за користування кредитом»                                                                           | $x_2$ [1; 2]          |
| 3.                                                                        | 1.3. «Тривалість грейс- періоду»                                                                                                   | $x_3$ [1; 2]          |
| 4.                                                                        | 1.4. «Кількість банкоматів банку-емітента»                                                                                         | $x_4$ [32; 35,5]      |
| 5.                                                                        | 1.5. «Кількість POS-терміналів банку-емітента»                                                                                     | $x_5$ [8; 12,5]       |
| 6.                                                                        | 1.6. «Кількість банків-партнерів банку-емітента»                                                                                   | $x_6$ [42; 55]        |
| <b>2. Коефіцієнт конкурентоспроможності базового тарифного параметру:</b> |                                                                                                                                    |                       |
| 7.                                                                        | 2.1. «Розмір відсоткової ставки, яка нараховується на залишок коштів на рахунку»                                                   | $x_7$ [4; 7,5]        |
| 8.                                                                        | 2.2. «Розмір процентної ставки за користування кредитом»                                                                           | $x_8$ [0,65; 1]       |
| 9.                                                                        | 2.3. «Тривалість грейс-періоду (період безкоштовного користування кредитом за умови повного погашення до моменту його закінчення)» | $x_9$ [0,55; 1]       |
| 10.                                                                       | 2.4. «Розмір комісійної винагороди банку при використанні кредитного ліміту»                                                       | $x_{10}$ [0,5; 1]     |
| 11.                                                                       | 2.5. «Кількість банкоматів банку-емітента»                                                                                         | $x_{11}$ [0,1; 0,3]   |
| 12.                                                                       | 2.6. «Кількість POS- терміналів банку-емітента»                                                                                    | $x_{12}$ [0,05; 0,08] |
| 13.                                                                       | 2.7. «Кількість банків-партнерів банку-емітента»                                                                                   | $x_{13}$ [14; 18,5]   |

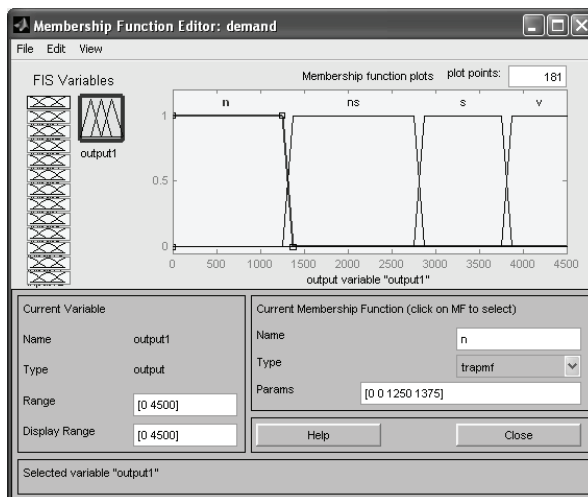
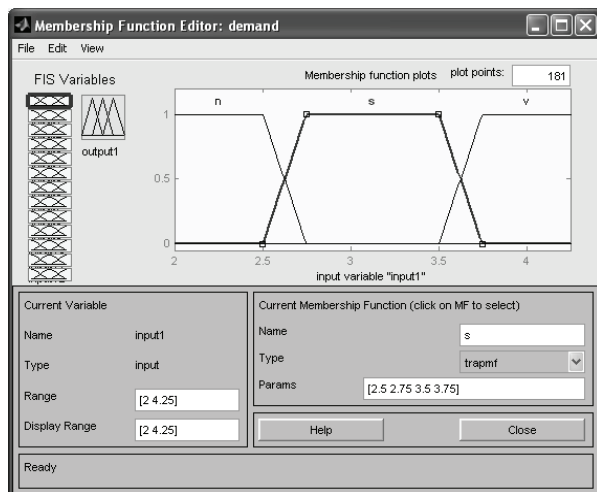


Рис. 1. Функція приналежності змінної  $x_1$  та результуючого показника  $y$

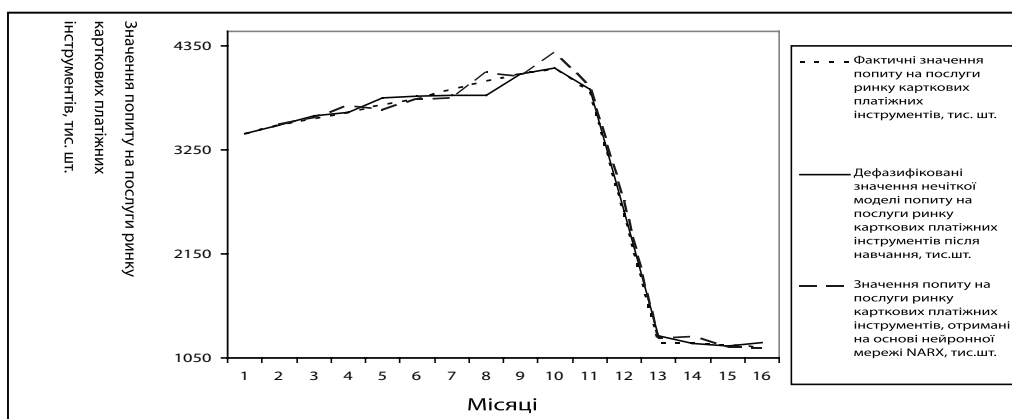


Рис. 2 Результат роботи нечіткої моделі попиту на послуги ринку карткових платіжних інструментів в пакеті Matlab

кредитних розрахунків та розробки тактичних рішень щодо успішної діяльності комерційного банку в умовах інформаційної невизначеності. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційний сайт ПАТ «Укрсоцбанк»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до сайту: [www.usb.com.ua](http://www.usb.com.ua) (28.03.2011). – Назва з екрану.

2. Олейник А. П. Методы прогнозирования банковской деятельности в условиях неопределенности: автореф. дис. на получение научн. степени канд. экон. наук : спец. 08.00.13 «Математические и инструментальные методы экономики» / А. П. Олейник; Всерос. науч.-исслед. ин-т проблем вычислительной техники и информатизации. – Москва, 2007. – 23 с.

3. Васюренко О. В. Управление банковскими операциями: методология и практика : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидат економічних наук : спец. 08.04.01 «Фінанси, грошовий обіг і кредит» / О. В. Васюренко; Українська академія банківської справи. – Суми, 1999. – 33 с.

4. Шмыков В. В. Управление финансовыми ресурсами банка в условиях риска: автореф. дис. на получение научн. степени канд. экон. наук : спец. 05.13.10 «Управление в социальных и экономических системах» / В. В. Шмыков; Воронежский государственный Университет – Воронеж, 2000. – 17 с.

5. Інденбаум Ф. Б. Моделювання процесів управління конкурентноздатністю комерційного банку: автореф.

дис. на здобуття наук. ступеня кандидат економічних наук: спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / Ф. Б. Інденбаум; Донец. нац. ун-т. – Донецьк, 2006. – 16 с.

6. Макаркіна Г. В. Моделювання попиту на послуги ринку платіжних карткових інструментів комерційного банку України / Г. В. Макаркіна, О. Ю. Івченкова // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : збірник наукових праць ; Вип. 26 / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми : ДВНЗ «УАБС НБУ», 2009. – С. 50–58.

7. Макаркіна Г. В. Моделювання попиту на карткові послуги із застосуванням нейронної мережі NARX / Г. В. Макаркіна, О. Ю. Івченкова. – Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – 2010. – № 8(150). – С. 158–162.

8. Бенамеур Л. Нейромережеві методи і засоби ідентифікації та прогнозування процесів управління в умовах невизначеності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. техн. наук : спец. 05.13.06 «Автоматизовані системи управління та прогресивні інформаційні технології» / Л. Бенамеур; НАН України. Ін-т пробл. моделювання в енергетиці ім. Г. Є. Пухова. – К., 2002. – 20 с.

9. Хмельов О. Моделювання процесів бізнес-прогнозування за допомогою нейромережевих структур: [Електронний ресурс] / Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – 2009. – №3. – Режим доступу к газете: <http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=38> (28.03.2011). – Назва з екрану.



**10. Болдырев М.** Решение задач применения нечеткой логики: [Электронный ресурс] / М. Болдырев. – Режим доступа: [http://www.tora-centre.ru/library/fuzzy/fuzi\\_i.htm](http://www.tora-centre.ru/library/fuzzy/fuzi_i.htm). (28. 03. 2011) – Название с экрана.

**11. Макаріна Г. В.** Застосування теорії нечітких множин для оцінювання впливу амортизаційних відрахувань на рівень цін у галузях регіону / Г. В. Макаріна // Вісник Донецького інституту економіки та господарського права. – Донецьк : ДІЕПП, 2001. – № 5. – С. 37–43. – (Серія «Економіка та управління»).

**12. Матвійчук А. В.** Моделювання економічних процесів із застосуванням методів нечіткої логіки : Монографія / А. В. Матвійчук. – К. : КНЕУ, 2007. – 264 с.

**13. Недосекин А. О.** Методологические основы моделирования финансовой деятельности с использованием нечетко-множественных описаний : дис. на соискание учен. степени д-ра экон. наук : спец. 08. 00. 13 «Математические

и инструментальные методы экономики»: [Электронный ресурс] / А. О. Недосекин. – СПб, 2003. – 280 с. – Режим доступа: <http://www.sedok.narod.ru/fuzzy.html>. (28. 03. 2011). – Название с экрана.

**14. Штовба С. Д.** Введение в теорию нечетких множеств и нечеткую логику: [Электронный ресурс] / С. Д. Штовба. – Режим доступа: <http://www.matlab.exponenta.ru/fuzzlogic/book1/index.php>. (28. 03. 2011). – Название с экрана.

**15. Проектирование систем управления Fuzzy Logic Toolbox:** [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://matlab.exponenta.ru/fuzzylogic/book2/4/defuzzdm.php>. – (28. 03. 2011). – Название с экрана.

## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

**АНДРОС С. В.**

*кандидат экономических наук*

**РОМАНЕК Т. В.**

**Киев**

**Постановка проблемы.** В условиях становления и развития государства особое значение приобретает построение эффективной банковской системы. С созданием такой системы формируется рынок банковских продуктов, который сегментируется на рынок кредитных операций и банковских услуг. Рынок охватывает широкий спектр услуг от расчетно-кассовых к хранению и перевозке ценностей, которые не предусматривают отчуждение ресурсов банка и не вызывают риск, присущий банковским операциям.

Развитие мирового рынка определяется значительным развитием сферы услуг по сравнению со сферой производства. Аналогичные изменения происходят и в банковском секторе, где наблюдается опережающее развитие сферы услуг по сравнению с банковскими операциями. В частности, доля услуг в деятельности банков обеспечивает почти четверть их доходов. Поэтому особенно актуальным является исследование банковских услуг, их сущности и места в деятельности банков, механизма формирования и развития.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Развитие теории банковских услуг берет свое начало в трудах ученых Мичиганского университета на рубеже 60-70-х годов прошлого века. В сфере исследования природы банковских услуг и тенденций их развития на современном этапе следует отметить труды ученых: Д. Ариста, Б. Бухвальда, Ю. Зайтца, А. Кениона, Дж. Кея, А. Ланге, Д. Левеллина, Б. Маруа, С. Матюра, М. Портера, Х. Шефера. Отдельные аспекты управления рисками розничной банковской деятельности нашли отражение

в работах отечественных исследователей: А. Андреева, А. Береславского, С. Васильченко, А. Дзюблика, Е. Егорова, О. Лаврушина, В. Перехожева и др. Вместе с тем, в научной литературе не сформировался единый подход к сущности банковской услуги, практически отсутствуют методики определения себестоимости и цен на них, несовершенны планы развития сферы банковских услуг на перспективу. В условиях уменьшения доходности банковских операций, что определенным образом связано со снижением учетной ставки Национального банка, ставок по кредитам банков, отсталостью рынка ценных бумаг и рынка межбанковских кредитов, банковские услуги могут стать надежным, долгосрочным источником доходов банков.

**Цель исследования** состоит в комплексном исследовании рынка банковских услуг и разработке теоретико-методологических рекомендаций по внедрению банковских продуктов и услуг.

**Задачи исследования:** исследовать сущность категорий банковской услуги и банковского продукта, выявить общие черты и различия между данными категориями; ввести в научный оборот уточненные определения банковской розничной услуги и розничного продукта, выявить их характерные черты и особенности.

**Результаты исследования.** В мировой экономике происходят изменения, которые существенно влияют на содержание банковского бизнеса. Влияние мировых финансовых кризисов на деятельность банков отражает сложный процесс приспособления кредитной системы к новым макроэкономическим условиям. Проблемы ликвидности и сокращение предложения на рынке межбанковских кредитов требуют взвешенного подхода к направлениям размещения банковских ресурсов и их структурной диверсификации.

Следует отметить, что в научной литературе некоторым образом отсутствует единый подход к опреде-

лению элементов, характеризующих рынок банковских услуг. Отечественные экономисты относят к банковским услугам совокупность банковских операций. Зарубежные ученые рассматривают банковские операции с позиции разновидности банковских услуг. При этом к банковским услугам они относят такие виды деятельности банка, как управление денежными ресурсами, потребительский кредит, лизинг. Отечественное законодательство также не достаточно четко содержит определение категории «банковская услуга», несмотря на то, что в некоторых нормативных документах этот термин используется. Таким образом, без полного раскрытия юридического содержания данной категории фактически невозможно практическое применение отдельных положений банковского законодательства Украины. Например, в ст. 2 Закона Украины (ЗУ) «О банках и банковской деятельности» понятие «клиент банка» определяется как «любое физическое или юридическое лицо, которое пользуется услугами банка» [1].

**А**нализ научных работ зарубежных ученых указывает на то, что под банковскими услугами экономисты понимают все виды операций и сделок, осуществляемых банками [2, с. 457]. В частности, Ж. Матук отмечает, что банковская услуга является удовлетворением финансового спроса клиентов с учетом финансовых возможностей банка [3, с. 11]. В российской литературе по банковскому делу понятие «банковская услуга» определяется, с одной стороны, как «массовая операция», а с другой – как «проведение банковских операций по поручению клиента и в пользу последнего за определенную плату» [2]. А. М. Иванов рассматривает банковские услуги как «комплексную деятельность банка, направленную на создание оптимальных условий для привлечения временно свободных ресурсов и удовлетворения потребностей клиентов при проведении банковских операций и получения прибыли». О. И. Лаврушин определяет банковскую услугу как одну или несколько операций банка, удовлетворяющих конкретные потребности клиента, и осуществление банковских операций по поручению клиента в пользу последнего за определенную плату [4, с. 321].

По мнению Ю. В. Головина, «банковская услуга – совокупность операций, которая представляет собой заверченный комплекс услуг, удовлетворяющих любую потребность клиента [5, с. 194]. А. Ю. Викулин на основе действующего законодательства определяет банковские операции как периодически осуществляемые сделки, проводимые банками в силу законодательно закрепленной правоспособности, объектами которых выступают деньги, ценные бумаги, драгоценные металлы [6, с. 56]. В последнее время особое внимание ученых-экономистов направлено к исследованию данного вопроса. Так, А. А. Брегеда определяет банковскую услугу как «набор упорядоченных действий банка, которые не являются напрямую связанными с формированием и использованием ресурсов банка и не несут риска их потери». Н. М. Перепечай под понятием «банковская услуга» понимает «результат комплексной деятельности банка (технологической, интеллектуальной, финан-

совой), которая составляет экономические блага для удовлетворения определенных потребностей человека при проведении банковских операций.

Специфика банковской услуги состоит в том, что потребность клиента является первичной, а предоставление услуги может производиться без участия клиента с помощью определенных банковских технологий с соблюдением стандартов в пределах действующего законодательства. Экономико-юридические аспекты банковских услуг в контексте деятельности банков Франции исследовались К. Гавальда и Ж. Стуфле. Они подчеркивают, что привлечение вкладов и распределение кредитов является ядром банковской деятельности, однако, сегодня эти категории обогатилась разнообразными услугами, вознаграждение за предоставление которых обеспечивается растущей частью их ресурсов [7, с. 13].

Содержание категории «банковская услуга» можно рассматривать через призму понятия «финансовая услуга». ЗУ [8] определяет финансовую услугу как «операции с финансовыми активами, которые осуществляются в интересах третьих лиц за собственный счет или за счет этих лиц, а в случаях, предусмотренных законодательством, и за счет привлеченных от других лиц финансовых активов, с целью получения прибыли или сохранения реальной стоимости финансовых активов». Следовательно, понятие «банковская услуга» можно трактовать по-разному, в зависимости от того, какой именно экономический смысл или признак положен в его основу.

**С**читаем, что категории «банковская услуга», «банковская операция», «банковский продукт» необходимо разграничивать. В отечественной экономической литературе можно встретить определение банковской услуги как разновидности банковской операции. Можно также согласиться с мнением Т. Савелко, что в целом экономический подход на проблему разграничения понятий «банковская операция» и «банковская услуга» сводится к оценке банковской услуги как разновидности банковской операции. Но банковская операция является самостоятельным банковским технологическим циклом, и, по сути, направленным на превращение ресурсов на продукты. Проведение ее не предопределяет обязательного предоставления банковских услуг. Достаточно распространенной является точка зрения относительно определения банковской услуги как намерений банка удовлетворять потребности существующих или потенциальных клиентов, действующих в социально-экономических условиях.

Многие исследователи определенную банковскую услугу рассматривают как товар, реализуемый на рынке банковских услуг. Как отмечает Е. Егоров, большинство коммерческих банков рассматривают непосредственно услуги как своеобразный «товар», а их предоставления – как продажи этого товара [9, с. 30]. Определенное распространение получил также «продуктовое»

направление в определении понятия «банковская услуга». Сторонники такого подхода считают, что банковская услуга – это профессиональный интеллектуальный продукт, созданный на основе маркетинговых исследований потребностей рынка с целью его реализации и получения прибыли. По мнению А. Дзюбюка, понятие категории банковского продукта отражает более широкое понимание конечного результата банковской деятельности, направленного на удовлетворение потребностей различных групп клиентов в различных услугах. А эмиссия безналичных платежных средств собственно является результатом тех же операций, поскольку в процессе привлечения депозитов, предоставления кредитов и осуществления расчетов банки могут увеличивать денежную массу в обращении благодаря эффекту мультипликации [10, с. 35]. При этом под банковской услугой следует считать конечный результат функционирования банков для удовлетворения потребностей клиентов, связанных с движением денежных средств, либо применение дополнительных видов деятельности, которые отражаются за балансом.

Кроме вышеупомянутых подходов к сущности категорий «банковская услуга», «банковская операция» и «банковский продукт», существуют еще и другие подходы к их трактовке. В частности, сторонники так называемого денежного подхода считают банковским продуктом денежные средства. Они связывают банковские услуги с обеспечением перемещения денег со счета на счет и образованием денежных фондов. При таком формулировании категория «банковский продукт» автоматически становится более значимой и масштабной по сравнению с понятием «банковская услуга». В противоположность такому подходу, другие исследователи считают, что банковская услуга является итогом деятельности сотрудников банка по удовлетворению потребностей клиента и результатом выполнения банковских операций. При этом банковский продукт трактуется как конкретный способ, с помощью которого банк предоставляет свои услуги, конкретное воплощение банковской услуги, наделенное определенными значениями рыночных параметров: ценою, качеством, дополнительным сервисом, сроками и другими условиями предоставления.

«Банковская услуга» – отмечает В. А. Перехожев, – деятельность банка, направленная на удовлетворение потребности клиентов в приросте и получении дополнительных ресурсов, проведении расчетов, хранении и информационном обеспечении». Вместе с тем банковский продукт, – по мнению исследователя, это то, что клиент действительно приобретает в банке. С этой позиции банковская услуга выступает как абстрактная категория, а банковский продукт – как более конкретная категория. Речь идет, например, о том, что кредитная услуга находит свое выражение в таких банковских продуктах, как кредитная линия, овердрафт, ипотечный кредит. Сторонники лингвистического или индифферентного

(маркетингового) подхода Э. А. Уткин, В. Д. Маркова, А. С. Гурьянов, Ю. И. Коробов доказывают синонимичность понятий «продукт» и «услуга». Э. А. Уткин отмечает, что «банковский продукт (услуга) – разнообразные действия на финансовом рынке, денежные операции, осуществляемые коммерческими банками за отдельную плату по поручению и в интересах своих клиентов, а также действия, цель которых заключается в усовершенствовании и повышении эффективности банковской деятельности.

Заслуживает внимания подход, сторонники которого раскрывают сущность понятий «продукт», «услуга» и «операция» путем установления иерархии понятий. Согласно данному подходу банковский продукт является способом предоставления услуг клиенту банка; регламентом взаимодействия служащих банка с клиентом при оказании услуги, т. е. комплексом взаимосвязанных организационных, информационных, финансовых и юридических мероприятий, объединенных единой технологией обслуживания клиента. Таким образом, банковская операция предстает как система согласованных по целям, месту и времени действий, направленных на решение конкретной задачи по обслуживанию клиента. Вместе с тем банковская услуга трактуется как форма удовлетворения потребности (в кредите, расчетно-кассовом обслуживании, гарантиях, покупке, продаже и хранении ценных бумаг, иностранной валюты) клиента банка [11, с. 527].

**Выводы.** Проведенное исследование показало, что банковская услуга представляет собой регламентированную совокупность фактических и юридических действий, осуществляемых банком на заказ клиента на основе платности, направленных на удовлетворение потребностей последнего. В свою очередь, банковские операции – технологический процесс, направленный на использование имеющихся мощностей соответствующих подразделений банков для реализации соответствующего банковского продукта. Банковский продукт – комплекс взаимосвязанных услуг и операций банка, направленных на удовлетворение потребностей клиентов в отдельных видах банковской деятельности. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Украины «О банках и банковской деятельности» // Ведомости Верховной Рады Украины. – 2001. – № 5–6, ст. 30 (С изменениями, внесенными в соответствии с Законами от 04. 02. 2011 № 3011-VI). – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>.
2. Банковское право Российской Федерации. Особенная часть. В 2 т.: Учебник / Отв. ред. Г. А. Тосунян. – М.: Юрист, 2002. – Т. 2. – 785с.
3. Матук Ж. Финансовые системы Франции и других стран: Под общ. ред. проф. Л. П. Павловой. – Т. 1 Банки. Книга 1. – М.: АО «Финстатинформ», 2004. – С. 11.
4. Уткин Э. А., Морозова Г. И., Морозова Н. И. Инновационный менеджмент. – М.: АКАЛИС, 2002. – 540 с.
5. Головин Ю. В. Банки и банковские услуги в России: вопросы теории и практики. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 440 с.
6. Викулин А. Ю. Определение себестоимости и установление тарифов на банковские услуги // Банковские технологии. – 2010. – № 4. – С. 56 – 57.

**7. Гавальда Кристиан, Стуфле Жан.** Банковское право (Учреждения – Счета – Операции – Услуги). Пер. с фр. / Под ред. В. Я. Лисняка. – М., 1996. – С. 12-13.

**8.** Закон Украины «О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг» // Ведомости Верховной Рады Украины. – 2002. – № 1. – ст. 1. (С изменениями, внесенными в соответствии с Законами от 02. 12. 2010 № 2756-VI. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14>.

**9. Савелко Т.** Теоретические аспекты рынка банковских услуг Украины / Т. Савелко // Экономист. – 2007. – № 8. – с. 27–32.

**10. Мещеряков А. А.** Анализ экономической сущности понятий «рынок финансовых услуг» и «рынок банковских услуг» / А. А. Мещеряков // Формирование рыночных отношений в Украине. – 2007. – №5. – с. 31–35. – С. 32.

**11.** Финансовый менеджмент: теория и практика. – 6-е изд. / Под ред. Е. С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2008. – 656 с.



## ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ БАНКОВСКИХ УСЛУГ

**АНДРОС С. В.**

*кандидат экономических наук*

**РОМАНЕК Т. В.**

**Киев**

**Постановка проблемы.** В условиях становления и развития государства особое значение приобретает построение эффективной банковской системы. С созданием такой системы формируется рынок банковских продуктов, который сегментируется на рынок кредитных операций и банковских услуг. Рынок охватывает широкий спектр услуг от расчетно-кассовых к хранению и перевозке ценностей, которые не предусматривают отчуждение ресурсов банка и не вызывают риск, присущий банковским операциям.

Развитие мирового рынка определяется значительным развитием сферы услуг по сравнению со сферой производства. Аналогичные изменения происходят и в банковском секторе, где наблюдается опережающее развитие сферы услуг по сравнению с банковскими операциями. В частности, доля услуг в деятельности банков обеспечивает почти четверть их доходов. Поэтому особенно актуальным является исследование банковских услуг, их сущности и места в деятельности банков, механизма формирования и развития.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Развитие теории банковских услуг берет свое начало в трудах ученых Мичиганского университета на рубеже 60-70-х годов прошлого века. В сфере исследования природы банковских услуг и тенденций их развития на современном этапе следует отметить труды ученых: Д. Ариста, Б. Бухвальда, Ю. Зайтца, А. Кениона, Дж. Кея, А. Ланге, Д. Левеллина, Б. Маруа, С. Матюра, М. Портера, Х. Шефера. Отдельные аспекты управления рисками розничной банковской деятельности нашли отражение

в работах отечественных исследователей: А. Андреева, А. Береславского, С. Васильченко, А. Дзюблика, Е. Егорова, О. Лаврушина, В. Перехожева и др. Вместе с тем, в научной литературе не сформировался единый подход к сущности банковской услуги, практически отсутствуют методики определения себестоимости и цен на них, несовершенны планы развития сферы банковских услуг на перспективу. В условиях уменьшения доходности банковских операций, что определенным образом связано со снижением учетной ставки Национального банка, ставок по кредитам банков, отсталостью рынка ценных бумаг и рынка межбанковских кредитов, банковские услуги могут стать надежным, долгосрочным источником доходов банков.

**Цель исследования** состоит в комплексном исследовании рынка банковских услуг и разработке теоретико-методологических рекомендаций по внедрению банковских продуктов и услуг.

**Задачи исследования:** исследовать сущность категорий банковской услуги и банковского продукта, выявить общие черты и различия между данными категориями; ввести в научный оборот уточненные определения банковской розничной услуги и розничного продукта, выявить их характерные черты и особенности.

**Результаты исследования.** В мировой экономике происходят изменения, которые существенно влияют на содержание банковского бизнеса. Влияние мировых финансовых кризисов на деятельность банков отражает сложный процесс приспособления кредитной системы к новым макроэкономическим условиям. Проблемы ликвидности и сокращение предложения на рынке межбанковских кредитов требуют взвешенного подхода к направлениям размещения банковских ресурсов и их структурной диверсификации.

Следует отметить, что в научной литературе некоторым образом отсутствует единый подход к опреде-

лению элементов, характеризующих рынок банковских услуг. Отечественные экономисты относят к банковским услугам совокупность банковских операций. Зарубежные ученые рассматривают банковские операции с позиции разновидности банковских услуг. При этом к банковским услугам они относят такие виды деятельности банка, как управление денежными ресурсами, потребительский кредит, лизинг. Отечественное законодательство также не достаточно четко содержит определение категории «банковская услуга», несмотря на то, что в некоторых нормативных документах этот термин используется. Таким образом, без полного раскрытия юридического содержания данной категории фактически невозможно практическое применение отдельных положений банковского законодательства Украины. Например, в ст. 2 Закона Украины (ЗУ) «О банках и банковской деятельности» понятие «клиент банка» определяется как «любое физическое или юридическое лицо, которое пользуется услугами банка» [1].

**А**нализ научных работ зарубежных ученых указывает на то, что под банковскими услугами экономисты понимают все виды операций и сделок, осуществляемых банками [2, с. 457]. В частности, Ж. Матук отмечает, что банковская услуга является удовлетворением финансового спроса клиентов с учетом финансовых возможностей банка [3, с. 11]. В российской литературе по банковскому делу понятие «банковская услуга» определяется, с одной стороны, как «массовая операция», а с другой – как «проведение банковских операций по поручению клиента и в пользу последнего за определенную плату» [2]. А. М. Иванов рассматривает банковские услуги как «комплексную деятельность банка, направленную на создание оптимальных условий для привлечения временно свободных ресурсов и удовлетворения потребностей клиентов при проведении банковских операций и получения прибыли». О. И. Лаврушин определяет банковскую услугу как одну или несколько операций банка, удовлетворяющих конкретные потребности клиента, и осуществление банковских операций по поручению клиента в пользу последнего за определенную плату [4, с. 321].

По мнению Ю. В. Головина, «банковская услуга – совокупность операций, которая представляет собой заверченный комплекс услуг, удовлетворяющих любую потребность клиента [5, с. 194]. А. Ю. Викулин на основе действующего законодательства определяет банковские операции как периодически осуществляемые сделки, проводимые банками в силу законодательно закрепленной правоспособности, объектами которых выступают деньги, ценные бумаги, драгоценные металлы [6, с. 56]. В последнее время особое внимание ученых-экономистов направлено к исследованию данного вопроса. Так, А. А. Брегеда определяет банковскую услугу как «набор упорядоченных действий банка, которые не являются напрямую связанными с формированием и использованием ресурсов банка и не несут риска их потери». Н. М. Перепечай под понятием «банковская услуга» понимает «результат комплексной деятельности банка (технологической, интеллектуальной, финан-

совой), которая составляет экономические блага для удовлетворения определенных потребностей человека при проведении банковских операций.

Специфика банковской услуги состоит в том, что потребность клиента является первичной, а предоставление услуги может производиться без участия клиента с помощью определенных банковских технологий с соблюдением стандартов в пределах действующего законодательства. Экономико-юридические аспекты банковских услуг в контексте деятельности банков Франции исследовались К. Гавальда и Ж. Стуфле. Они подчеркивают, что привлечение вкладов и распределение кредитов является ядром банковской деятельности, однако, сегодня эти категории обогатилась разнообразными услугами, вознаграждение за предоставление которых обеспечивается растущей частью их ресурсов [7, с. 13].

Содержание категории «банковская услуга» можно рассматривать через призму понятия «финансовая услуга». ЗУ [8] определяет финансовую услугу как «операции с финансовыми активами, которые осуществляются в интересах третьих лиц за собственный счет или за счет этих лиц, а в случаях, предусмотренных законодательством, и за счет привлеченных от других лиц финансовых активов, с целью получения прибыли или сохранения реальной стоимости финансовых активов». Следовательно, понятие «банковская услуга» можно трактовать по-разному, в зависимости от того, какой именно экономический смысл или признак положен в его основу.

**С**читаем, что категории «банковская услуга», «банковская операция», «банковский продукт» необходимо разграничивать. В отечественной экономической литературе можно встретить определение банковской услуги как разновидности банковской операции. Можно также согласиться с мнением Т. Савелко, что в целом экономический подход на проблему разграничения понятий «банковская операция» и «банковская услуга» сводится к оценке банковской услуги как разновидности банковской операции. Но банковская операция является самостоятельным банковским технологическим циклом, и, по сути, направленным на превращение ресурсов на продукты. Проведение ее не предопределяет обязательного предоставления банковских услуг. Достаточно распространенной является точка зрения относительно определения банковской услуги как намерений банка удовлетворять потребности существующих или потенциальных клиентов, действующих в социально-экономических условиях.

Многие исследователи определенную банковскую услугу рассматривают как товар, реализуемый на рынке банковских услуг. Как отмечает Е. Егоров, большинство коммерческих банков рассматривают непосредственно услуги как своеобразный «товар», а их предоставления – как продажи этого товара [9, с. 30]. Определенное распространение получил также «продуктовое»

направление в определении понятия «банковская услуга». Сторонники такого подхода считают, что банковская услуга – это профессиональный интеллектуальный продукт, созданный на основе маркетинговых исследований потребностей рынка с целью его реализации и получения прибыли. По мнению А. Дзюбюка, понятие категории банковского продукта отражает более широкое понимание конечного результата банковской деятельности, направленного на удовлетворение потребностей различных групп клиентов в различных услугах. А эмиссия безналичных платежных средств собственно является результатом тех же операций, поскольку в процессе привлечения депозитов, предоставления кредитов и осуществления расчетов банки могут увеличивать денежную массу в обращении благодаря эффекту мультипликации [10, с. 35]. При этом под банковской услугой следует считать конечный результат функционирования банков для удовлетворения потребностей клиентов, связанных с движением денежных средств, либо применение дополнительных видов деятельности, которые отражаются за балансом.

Кроме вышеупомянутых подходов к сущности категорий «банковская услуга», «банковская операция» и «банковский продукт», существуют еще и другие подходы к их трактовке. В частности, сторонники так называемого денежного подхода считают банковским продуктом денежные средства. Они связывают банковские услуги с обеспечением перемещения денег со счета на счет и образованием денежных фондов. При таком формулировании категория «банковский продукт» автоматически становится более значимой и масштабной по сравнению с понятием «банковская услуга». В противоположность такому подходу, другие исследователи считают, что банковская услуга является итогом деятельности сотрудников банка по удовлетворению потребностей клиента и результатом выполнения банковских операций. При этом банковский продукт трактуется как конкретный способ, с помощью которого банк предоставляет свои услуги, конкретное воплощение банковской услуги, наделенное определенными значениями рыночных параметров: ценою, качеством, дополнительным сервисом, сроками и другими условиями предоставления.

«Банковская услуга» – отмечает В. А. Перехожев, – деятельность банка, направленная на удовлетворение потребности клиентов в приросте и получении дополнительных ресурсов, проведении расчетов, хранении и информационном обеспечении». Вместе с тем банковский продукт, – по мнению исследователя, это то, что клиент действительно приобретает в банке. С этой позиции банковская услуга выступает как абстрактная категория, а банковский продукт – как более конкретная категория. Речь идет, например, о том, что кредитная услуга находит свое выражение в таких банковских продуктах, как кредитная линия, овердрафт, ипотечный кредит. Сторонники лингвистического или индифферентного

(маркетингового) подхода Э. А. Уткин, В. Д. Маркова, А. С. Гурьянов, Ю. И. Коробов доказывают синонимичность понятий «продукт» и «услуга». Э. А. Уткин отмечает, что «банковский продукт (услуга) – разнообразные действия на финансовом рынке, денежные операции, осуществляемые коммерческими банками за отдельную плату по поручению и в интересах своих клиентов, а также действия, цель которых заключается в усовершенствовании и повышении эффективности банковской деятельности.

Заслуживает внимания подход, сторонники которого раскрывают сущность понятий «продукт», «услуга» и «операция» путем установления иерархии понятий. Согласно данному подходу банковский продукт является способом предоставления услуг клиенту банка; регламентом взаимодействия служащих банка с клиентом при оказании услуги, т. е. комплексом взаимосвязанных организационных, информационных, финансовых и юридических мероприятий, объединенных единой технологией обслуживания клиента. Таким образом, банковская операция предстает как система согласованных по целям, месту и времени действий, направленных на решение конкретной задачи по обслуживанию клиента. Вместе с тем банковская услуга трактуется как форма удовлетворения потребности (в кредите, расчетно-кассовом обслуживании, гарантиях, покупке, продаже и хранении ценных бумаг, иностранной валюты) клиента банка [11, с. 527].

**Выводы.** Проведенное исследование показало, что банковская услуга представляет собой регламентированную совокупность фактических и юридических действий, осуществляемых банком на заказ клиента на основе платности, направленных на удовлетворение потребностей последнего. В свою очередь, банковские операции – технологический процесс, направленный на использование имеющихся мощностей соответствующих подразделений банков для реализации соответствующего банковского продукта. Банковский продукт – комплекс взаимосвязанных услуг и операций банка, направленных на удовлетворение потребностей клиентов в отдельных видах банковской деятельности. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Украины «О банках и банковской деятельности» // Ведомости Верховной Рады Украины. – 2001. – № 5–6, ст. 30 (С изменениями, внесенными в соответствии с Законами от 04. 02. 2011 № 3011-VI). – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2121-14>.
2. Банковское право Российской Федерации. Особенная часть. В 2 т.: Учебник / Отв. ред. Г. А. Тосунян. – М.: Юрист, 2002. – Т. 2. – 785с.
3. Матук Ж. Финансовые системы Франции и других стран: Под общ. ред. проф. Л. П. Павловой. – Т. 1 Банки. Книга 1. – М.: АО «Финстатинформ», 2004. – С. 11.
4. Уткин Э. А., Морозова Г. И., Морозова Н. И. Инновационный менеджмент. – М.: АКАЛИС, 2002. – 540 с.
5. Головин Ю. В. Банки и банковские услуги в России: вопросы теории и практики. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 440 с.
6. Викулин А. Ю. Определение себестоимости и установление тарифов на банковские услуги // Банковские технологии. – 2010. – № 4. – С. 56 – 57.

**7. Гавальда Кристиан, Стуфле Жан.** Банковское право (Учреждения – Счета – Операции – Услуги). Пер. с фр. / Под ред. В. Я. Лисняка. – М., 1996. – С. 12-13.

**8.** Закон Украины «О финансовых услугах и государственном регулировании рынков финансовых услуг» // Ведомости Верховной Рады Украины. – 2002. – № 1. – ст. 1. (С изменениями, внесенными в соответствии с Законами от 02. 12. 2010 № 2756-VI. – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2664-14>.

**9. Савелко Т.** Теоретические аспекты рынка банковских услуг Украины / Т. Савелко // Экономист. – 2007. – № 8. – с. 27–32.

**10. Мещеряков А. А.** Анализ экономической сущности понятий «рынок финансовых услуг» и «рынок банковских услуг» / А. А. Мещеряков // Формирование рыночных отношений в Украине. – 2007. – №5. – с. 31–35. – С. 32.

**11.** Финансовый менеджмент: теория и практика. – 6-е изд. / Под ред. Е. С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2008. – 656 с.



## ОБЪЕКТИВНАЯ НЕОБХОДИМОСТЬ И ПЕРСПЕКТИВЫ НАЛОГОВОГО СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ МЕДИЦИНЫ В УКРАИНЕ

ДАВЫСКИБА Е. В.

кандидат экономических наук

БЕРЕЖНАЯ Ю. В.

Харьков

Вопросы перспектив и проблем развития медицины как сферы научной и практической деятельности становятся все более актуальными в нашей стране, так как от уровня развития медицины прежде всего зависит эффективность выполнения государством одной из наиболее важных социальных функций – охраны здоровья. Реформирование системы здравоохранения в Украине главным образом связано с решением задач его ресурсного обеспечения. В большинстве стран используются все возможные источники финансирования здравоохранения. Эффективная система здравоохранения заключается в сбалансированном развитии государственной, частной и страховой медицины. В Украине медицинскую помощь оказывают как государственные медицинские учреждения, так и частные. Частный сектор медицинской практики в Украине на сегодня недостаточно развит. Так, в европейских странах доля частного сектора составляет около 50% рынка, а в Украине – менее 1%. Государственно-частное партнерство заключается в привлечении частных инвестиций в государственный сектор здравоохранения, необходимых для реализации инвестиционных проектов. В Украине среди факторов, сдерживающих развитие государственно-частного партнерства в здравоохранении, выделяют отсутствие налогового стимулирования для инвесторов. Действительно, в условиях недостаточности бюджетного финансирования и несовершенной практики долгосрочного кредитования именно налоговое стимулирование процессов развития медицины в Украине приобретает чрезвычайно актуальное значение.

Вопросы налогового стимулирования развития медицины в Украине освещены в работах таких ученых как: Куш А. И., Каминская Т. Н., Ливак П. Е. и других. Однако, не хватает системных научных исследований по этой теме.

**Целью статьи** является научно-теоретическое обоснование необходимости и перспектив налогового стимулирования развития медицины в Украине для дальнейшей разработки практических рекомендаций в этой сфере.

Благодаря здравоохранению осуществляется всестороннее обеспечение населения своевременной и высококачественной медицинской помощью, доступными медицинскими товарами и лекарственными средствами. В Украине доля государственных расходов в общих расходах на здравоохранение в 90-х годах XX века достигала 66%, а за последнее десятилетие колебалась от 47,4 до 58,4%. По данным Всемирной организации здравоохранения в 2007 году общие государственные расходы на здравоохранение в мире в целом составили 15,4% к общим расходам бюджета (в Украине – 9,2%, в странах Африканского региона – 9,6%, в странах Американского региона – 17,1%). Как видим, уровень финансирования расходов на здравоохранение из бюджетов Украины является недостаточным в мировом сравнении и имеет тенденцию к снижению. Это подтверждает невозможность успешного выполнения государством вышеназванных задач по охране здоровья только за счет бюджетного финансирования.

Как отмечает А. И. Куш, именно неэффективностью государственной системы здравоохранения обусловлена необходимость проведения соответствующих реформ в здравоохранении, которые проявляются, прежде всего, в становлении и развитии хозяйственной деятельности в этой социально ориентированной сфере [10]. Хозяйственная деятельность в здравоохранении – это деятельность хозяйственных организаций здравоохранения и граждан-предпринимателей в сфере нематериального производства, направленная на производство и реализацию продукции (товаров), выполнение работ и оказание услуг медицинского характера, имеющих непосредственное влияние на здоровье и жизнь человека и функционирующих как товары, которые передаются потребителям на платной основе [10].

В медицинском бизнесе термин «рынок» используется для определения группы потребителей, объединенных по общему признаку, и распределен на несколько взаимосвязанных рынков: рынок медицинских услуг, рынок лекарственных препаратов, рынок предметов и услуг в области санитарии и гигиены, рынок нетрадиционных методов лечения и оздоровления, рынок медицинской техники, рынок медицинских технологий, рынок медицинского страхования, рынок научных ме-



дицинских идей, рынок труда медицинского персонала, рынок образовательных услуг в области здравоохранения [9, с. 334 – 335].

**В** Украине проблема в малой привлекательности среднего и крупного медицинского бизнеса для частных инвесторов. Он достаточно капиталоемкий: в открытие одной узкопрофильной клиники нужно инвестировать 150 – 200 тыс. долл., а большой клиники, по словам бизнесменов, – как минимум 3 – 5 млн долл. Период окупаемости такого предприятия составляет 7 – 10 лет. Указанные данные подтверждают необходимость государственной поддержки хозяйственной деятельности в этой сфере. Правовая основа такой поддержки предусмотрена действующим законодательством Украины (см. таблицу).

Как отмечает Л. И. Куц, чрезмерные налоги в сфере здравоохранения мешают развитию хозяйствования, не способствуют частной инициативе и увеличивают цены. Налоговая политика государства в этой отрасли экономики должна более эффективно решать проблемы целенаправленного развития здравоохранения [10].

При разработке налоговых рычагов влияния на развитие медицины в Украине необходимым является использование зарубежного опыта налогового стимулирования развития этой сферы, в частности опыт Российской Федерации. С 1. 01. 2011 г. до 1. 01. 2020 г. в соответствии с Налоговым Кодексом РФ [6] организации, осуществляющие медицинскую деятельность, в том числе и некоммерческие, вправе применять налоговую ставку 0% ко всей налоговой базе в течение всего налогового периода при соблюдении ряда условий, среди которых стоит обратить внимание на следующее: в штате организации

непрерывно в течение налогового периода числятся не менее 15 работников. Тем самым государство стимулирует платную деятельность медицинских организаций, не зависимо от форм собственности. Украинское налоговое законодательство не предусматривает налоговых льгот непосредственно для стимулирования хозяйственной деятельности в сфере медицины. Однако, в соответствии с пп. 154. 6 ст. 154 Налогового кодекса Украины [3] на период с 1.04.2011 г. до 1.01.2016 применяется ставка 0% для плательщиков налога на прибыль, соответствующих ряду критериев, среди которых особого внимания заслуживает необходимость ежегодного объема доходов задекларированного в сумме, не превышающей трех миллионов гривен и среднесписочной численности работников в течение этого периода не более 20 человек. Стоит обратить внимание на различие российского и украинского законодательства относительно количества наемных работников: установление верхнего предела, т. е. максимального количества наемных работников явно не будет способствовать решению проблем занятости в Украине и существенно ограничит возможность применения предусмотренной льготы в виде налоговых каникул субъектами медицинского бизнеса, ведь соответствующая отрасль является достаточно трудоемкой. Еще одним негативным аспектом является то, что не предусмотрено целевое использование высвобожденных средств и возможность переноса сумм неиспользованных льгот на следующие налоговые периоды.

Также в Налоговом кодексе Украины [3] предусмотрено освобождение от налогообложения НДС операций по поставке услуг по охране здоровья (пп. 197.1.5 ст. 197), а также операций по поставке лекарственных

Таблица

**Правовая основа государственной поддержки хозяйственной деятельности в сфере здравоохранения в Украине**

| Нормативно-правовой акт                                               | Меры поддержки и стимулирования хозяйственной деятельности в сфере здравоохранения                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|-----------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Конституция Украины [1]                                               | <b>Ст. 49.</b> «Каждый имеет право на охрану здоровья, медицинскую помощь и медицинское страхование. ... Государство создает условия для эффективного и доступного для всех граждан медицинского обслуживания. ... Государство способствует развитию лечебных учреждений всех форм собственности.»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Хозяйственный кодекс Украины [2]                                      | <b>Ст. 16. Дотации и другие средства государственной поддержки субъектов ведения хозяйства.</b> «Государство может предоставлять дотации субъектам ведения хозяйства: ..., на производство жизненно важных лекарственных препаратов и средств реабилитации инвалидов, ...»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Закон Украины «Основы законодательства Украины о здравоохранении» [4] | <b>Ст. 17. Индивидуальная предпринимательская деятельность в области здравоохранения.</b> «Государство поддерживает и поощряет индивидуальную предпринимательскую деятельность в области здравоохранения.»                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Закон Украины «О лекарственных средствах» [5]                         | <b>Ст. 21. Налоговые и другие льготы в области здравоохранения.</b> «Учреждения здравоохранения, лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность в области здравоохранения, а также субъекты хозяйствования, которые производят продукцию, необходимую для обеспечения деятельности учреждений здравоохранения, пользуются налоговыми или другими льготами, предусмотренными законодательством.»<br><br><b>Ст. 3. Государственная политика в сфере создания, производства, контроля качества и реализации лекарственных средств.</b> «Государственная политика в сфере создания, производства, контроля качества и реализации лекарственных средств направлена на поддержку научных исследований, создание и внедрение новых технологий, а также развитие производства высокоэффективных и безопасных лекарственных средств, обеспечение потребностей населения лекарствами надлежащего качества и в необходимом ассортименте путем осуществления соответствующих общегосударственных программ, приоритетного финансирования, предоставления льготных кредитов, установления налоговых льгот и тому подобное. » |

средств, а также изделий медицинского назначения по перечню утвержденному КМУ (пп. 197.1.27. ст. 197). Мировая практика предусматривает льготу в виде применения пониженной ставки НДС для социально значимых товаров. Таким образом, плательщики НДС сохраняют право на налоговый кредит. Как отмечают А. И. Крисоватый и В. А. Валигура, снижение налоговых ставок является одним из инструментов регулирования экономики и расширения налоговой базы. Ведь капитал всегда направляют в те отрасли, где уровень налогообложения ниже, а рентабельность производства выше [8, с. 162].

Однако, к факторам, сдерживающим развитие рынка медицинских услуг являются не только налоги, а также низкий платежеспособный спрос населения. В Украине в 2010 г. 27% (2009 г. – 20%) домохозяйств не смогли приобрести необходимые медикаменты, оплатить стоимость медицинских услуг и т. д., в том числе по причине очень высокой стоимости – примерно 98%. Налоговым кодексом Украины [3] предусмотрены льготы на повышение платежеспособного спроса на медикаменты и медицинские услуги в виде применения налоговой скидки к налогооблагаемому доходу плательщика налога на доходы физических лиц (п. п. 166. 3. 4. ст. 166). Однако, действие этой льготы заморожено до начала года следующего за годом вступления в силу Закона Украины «Об общеобязательном медицинском страховании».

Таким образом, при разработке мер государственной налоговой поддержки и стимулирования социально-экономических процессов в сфере медицины, необходимо учитывать возможные направления применения таких мер. Как отмечает Ю. Б. Иванов и Еськов О. Л. с целью стимулирования социально-экономических процессов налоговые льготы необходимо предоставлять как производителям, так и потребителям соответствующих социально значимых товаров и услуг [7, с. 147 – 148].

С учетом положений ст. 21 Закона Украины «Основы законодательства Украины о здравоохранении» [4] налоговые льготы необходимо предоставлять субъектам хозяйствования, осуществляющим деятельность в области здравоохранения, а также субъектам хозяйствования, которые производят продукцию, предоставляют услуги необходимые для обеспечения деятельности субъектов медицинского бизнеса, в том числе для стимулирования платежеспособного спроса на всех видах рынка отрасли здравоохранения.

Также необходимо отметить, что налоговое стимулирование развития частного сектора медицины в Украине не стоит рассматривать только в рамках улучшения состояния охраны здоровья населения. В перспективе с последующим развитием медицины в Украине, связаны, в частности: оживление инвестиционно-инновационных процессов, повышение уровня занятости, развитие депрессивных регионов, положительные структурные сдвиги в экономике, что будет способствовать утверждению конкурентных позиций Украины на международном рынке. ■

## ЛИТЕРАТУРА

1. Конституція України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: [www.rada.gov.ua](http://www.rada.gov.ua).
2. Господарський кодекс України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main>.
3. Податковий кодекс України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
4. Закон України «Основы законодательства Украины про охорону здоров'я»: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.nau.ua>.
5. Закон України «Про лікарські засоби» від 04.04.1996 № 123/96-ВР: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://zakon.rada.gov.ua>.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации: [Електронний ресурс]. – Режим доступа к ресурсу: <http://base.garant.ru>.
7. **Іванов Ю. Б.** Сучасне оподаткування: мотиваційний аспект: Монографія / Іванов Ю. Б., Еськов О. Л. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 328 с.
8. **Крисоватий А. І., Валигура В. А.** Домінанти гармонізації оподаткування: національні та міжнародні вектори: Монографія. – Тернопіль: Підручники і посібники, 2010. – 248 с.
9. **Баєва О. В.** Менеджмент у галузі охорони здоров'я: Навчальний посібник. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 640 с.
10. **Куш Л. І.** Державна підтримка господарської діяльності у сфері охорони здоров'я: [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.nbuv.gov.ua>.

# ВИБІР МЕТОДУ ПРОГНОЗУВАННЯ ВАРТОСТІ ЦІННИХ ПАПЕРІВ З УРАХУВАННЯМ ФРАКТАЛЬНОЇ ВИМІРНОСТІ РЯДУ СПОСТЕРЕЖЕНЬ

ДУБНИЦЬКИЙ В. Ю.

кандидат технічних наук

ЄРМАКОВ К. В.

Харків

**Актуальність дослідження.** Необхідність подолання економічної та фінансової кризи в країні та прискорення економічного розвитку вимагають збільшення обсягів внутрішніх інвестиційних ресурсів. Одним із важливих фінансових інструментів постачання інвестиційного капіталу є цінні папери, роль яких у фінансуванні економічної діяльності щороку зростає, тому задача прогнозування їх ринкової вартості стає актуальною задачею.

В роботі [1] визначено, що будь який засіб оцінювання можливості прогнозування зміни у часі економічних показників потребує урахування фрактальних властивостей їх часового ряду. В роботі [2] наведено алгоритм визначення показника Херста, який характеризує ці властивості.

**Постановка задачі.** Метою роботи є створення способу визначення мінімальної довжини ряду спостережень, необхідного для обчислення показника Херста та визначення на цій основі методу прогнозування вартості цінних паперів.

**Результати дослідження.** В роботі [2] запропоновано такий порядок розрахунку показника Херста.

Зв'язок між показником Херста  $H$  та статистичними характеристиками ряду даних визначають у вигляді формули:

$$R / S = (\frac{\pi}{2} N)^H, \quad (1)$$

де:  $S$  – середнє квадратичне відхилення ряду спостережень  $N$  – кількість спостережень. Тоді величину показника Херста визначають за формулою:

$$H = \frac{\lg(R / S)}{\lg(\pi N / 2)}. \quad (2)$$

У формулі (2) середнє квадратичне відхилення ряду спостережень розраховують за формулою:

$$S = \sqrt{\frac{1}{N} \sum_{i=1}^N (x_i - \bar{X})^2}. \quad (3)$$

де:  $\bar{X}$  – середнє арифметичне ряду спостережень  $x$  за  $N$  часових періодів.

Розмах накопиченого відхилення  $R$  є найбільш важливим елементом формули розрахунку показника Херста. В загальному вигляді його розраховують наступним чином:

$$R = \max_{1 \leq u \leq N} Z_u - \min_{1 \leq u \leq N} Z_u, \quad (4)$$

де:  $Z_u$  – накопичене відхилення ряду від середнього  $Hcr$ .

$$Z_u = \sum_{i=1}^u (x_i - \bar{X}). \quad (5)$$

В роботі [2] рекомендовано при кількості спостережень  $N < 250$  коригувати ліву частину формули (1) використовуючи

$$R / S_T = R / S \times 0.998752 + 1.051037 \quad (6)$$

Підставивши умову (6) в (2) отримаємо умову (7):

$$H_t = \left( \frac{\lg(R / S_T)}{\lg(\pi N / 2)} \right) \cdot (-0.0011 \cdot \ln(N) + 1.0136). \quad (7)$$

Як показано у роботі [2] у випадку, коли показник Херста ( $H_t$ ) більше ніж 0,674, тоді ряд, що досліджується скоріше за все є персистентним. Персистентність ряду означає, що існуюча тенденція зміни рівней ряду збережеться на найближчий час. Якщо показник Херста менше ніж 0,326 – ряд, що досліджується антиперсистентний, тобто існуюча тенденція може змінитися на протилежну. Якщо показник Херста знаходиться в інтервалі від 0,326 до 0,674, тоді це означає, що моделю зміни рівнів ряду броунівський рух навколо середнього значення процесу (вінерівський процес). Після визначення показника Херста для певного ряду спостережень методу прогнозування можливих значень ряду обирають в залежності від його персистентності.

Запропоновану методику перевіряли на прикладі прогнозування біржових курсів цінних паперів ВАТ «Єнакіївський металургійний завод», ВАТ «Мотор Січ», ВАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. М. В. Фрунзе», ВАТ Холдингова компанія «Луганськтепловоз».

Вихідними даними слугували відомості про біржову вартість курсів вказаних підприємств з 28.02.2010 по 02.12.2010, усього часовий ряд налічував 197 спостережень. На першому етапі дослідження для кожного з чотирьох рядів спостережень були визначені їх автокореляційні функції. На рис. 1 показана ця функція, побудована для даних по ВАТ «Єнакіївський металургійний завод». На цьому рисунку по осі ординат відкладено величину лагу автокореляції, по осі ординат – величину коефіцієнту автокореляції на відповідному кроці зсуву.

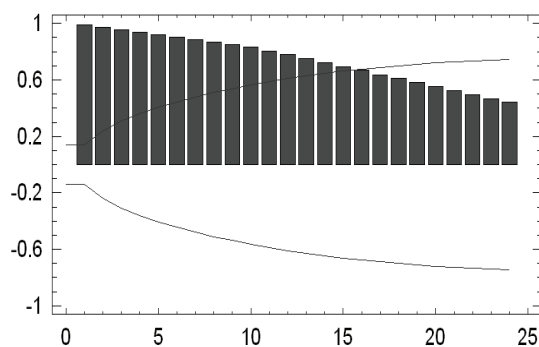


Рис. 1. Графік автокореляційної функції зміни біржового курсу акцій ВАТ «Єнакіївський металургійний завод»

Підсумкові дані наведено в табл. 1.

**Таблиця 1**

**Розрахункова величина лагу автокореляційної функції зміни біржового курсу акцій**

| Підприємство                                      | БАТ «ЄМЗ» | БАТ «Мотор Січ» | БАТ «СМНВО Фрунзе» | БАТ ХК «ЛТ» |
|---------------------------------------------------|-----------|-----------------|--------------------|-------------|
| Кількість кроків зсуву                            | 16        | 17              | 19                 | 20          |
| Нижня гранична величина коефіцієнту автокореляції | 0,670     | 0,597           | 0,620              | 0,640       |

З наведених даних видно, що для визначення статистичних властивостей ряду спостережень достатньо взяти двадцять останніх спостережень.

**Таблиця 2**

**Результати визначення показника Херста**

|       | БАТ «ЄМЗ» | БАТ «Мотор Січ» | БАТ «СМНВО Фрунзе» | БАТ ХК «ЛТ» |
|-------|-----------|-----------------|--------------------|-------------|
| $H_t$ | 0,573     | 0,669           | 0,574              | 0,657       |

Таким чином, показник Херсту знаходиться в тих межах, в яких має сенс використовувати модель вінеровського процесу.

Для прогнозу вартості акції було використана функція Automatic model selection із статистичної програмної системи Statgraphics Centurion XV.

Результати прогнозних значень вартості акції з випередженням на один крок уперед наведені у табл. 3.

З наведених даних видно, що результати прогнозування задовільно співпали з фактичними.

**Висновки**

1. Запропоновано методику вибору методу прогнозування вартості цінних паперів з урахуванням фрактальної вимірності ряду спостережень.

2. Проведена на фактичному матеріалі перевірка якості запропонованої методики показала задовільне співпадіння фактичних та прогнозованих даних стосовно якості цінних паперів. ■

**ЛІТЕРАТУРА**

1. Петерс Э. Хаос и порядок на рынках капитала / Э. Петерс. – М. : Мир, 2000. – 333 с.

2. Найман Э. Расчёт показателя Херста с целью выявления трендовости (персистентности) финансовых рынков и макроэкономических индикаторов. / Э. Найман // Економіст. – 2009. – №10. – С. 25–29.

**Таблиця 3**

**Прогнозні значення акцій у портфелі ІДПФ «Форвард-фонд Динамічний» станом на 02 грудня 2010 року**

| Емітент            | Мінімальне значення, грн | Середнє значення, грн | Максимальне значення, грн | Фактичне значення, грн |
|--------------------|--------------------------|-----------------------|---------------------------|------------------------|
| БАТ «ЄМЗ»          | 150,9                    | 162                   | 173,6                     | 165,04                 |
| БАТ «Мотор Січ»    | 2390                     | 2506                  | 2623                      | 2518,7                 |
| БАТ «СМНВО Фрунзе» | 12,6                     | 16,5                  | 20,35                     | 16,82                  |
| БАТ «ЛТ»           | 2,48                     | 2,88                  | 3,28                      | 3,07                   |

УДК 336. 225. 62

## ЕВОЛЮЦІЯ ПОРЯДКУ ВІДШКОДУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ

**ЗИМА О. Г.***кандидат економічних наук***ПЕТРЕНКО Я. О.****Харків**

**П**одаток на додану вартість (ПДВ) вважається найбільш досконалою формою непрямого оподаткування і відіграє важливу роль у системі державних фінансів більшості розвинутих країн та країн з перехідною економікою. Тому впровадження ПДВ в Україні можна вважати важливим кроком на шляху формування сучасної податкової системи і розбудови ринкової економіки.

Незважаючи на те, що ПДВ виконує фіскальну функцію, його розрахунок на кінець звітного періоду може мати від'ємне значення, а це, на підставі підтвердження правомірності сум, тягне за собою бюджетне відшкодування податку. Аналіз основних показників

щодо наповнення загального фонду державного бюджету [1] свідчить про наявність затримка бюджетного відшкодування суб'єктам господарювання податку на додану вартість.

Протягом тривалого часу дослідженнями проблеми справляння ПДВ займаються такі вітчизняні вчені, як В. Андрущенко, В. Буряковський, Д. Дем'яненко, В. Довгало, А. Крисоватий, А. Соколовська, В. Суторміна та ін. Але процеси щодо стягнення ПДВ потребують більш детального розгляду, зокрема порядку його відшкодування, тому тема дослідження є актуальною.

Метою роботи є дослід змін порядку відшкодування податку на додану вартість в країні протягом часу.

За період 1992 – 2010 рр. в Україні відбулися численні зміни у законодавстві, що стосувалися механізму справляння ПДВ. Зокрема питання, що вплинули на порядок розрахунку сум та формування бюджетного відшкодування, регулювалися такими основними нормативно-правовими актами, наведеними у табл. 1.



З прийняттям Закону [2] сума податку на до-  
бавлену вартість, що підлягає сплаті до бюдже-  
ту, визначалася як різниця між сумами податку,  
одержаними від покупців за реалізовані товари (ро-  
боти, послуги), і сумами податку, сплаченими поста-  
чальниками за матеріальні ресурси, паливо, роботи,  
послуги, вартість яких відноситься на витрати ви-  
робництва та обігу. Причому, якщо суми податку,  
сплачені постачальникам, перевищують суми по-  
датку, які підлягають сплаті до бюджету, різниця,  
що виникає, зараховується в рахунок чергових  
платежів або відшкодовується за рахунок загаль-  
них надходжень цього податку щомісячно, не  
пізніше 15 числа місяця, наступного за звітним.

На II етапі Декретом [3] було встановлено, що  
сума податку на додану вартість, визначається як  
різниця між сумою податку, одержаного від покупців за  
реалізовані товари (роботи, послуги), і сумами податку,  
що сплачені або підлягають сплаті постачальникам за  
виконані роботи, послуги, придбані матеріальні ресур-  
си, паливо. Причому, якщо суми податку мала від'ємне  
значення, то різниця між ними з бюджетів не відшкодо-  
увалася, крім випадків щодо:

- експорту товарів (робіт, послуг), включаючи по-  
слуги транспортування, навантаження, розвантаження,  
перевантаження товарів, та транзит іноземних ван-  
тажів, через територію України за розрахунками в інозем-  
ній валюті;
- реалізації товарів та послуг, передбачених для  
офіційного та особистого використання іноземних ди-  
пломатичних і прирівняних до них представництв,  
адміністративно-технічного персоналу цих представництв,  
включаючи членів їх сімей, які живуть разом з ними;
- операцій з вугіллям, вугільними брикетами та  
електроенергією;
- робіт по будівництву, реконструкції та рестав-  
рації культових споруд, що проводяться за рахунок по-  
жертвувань;
- робіт по ліквідації наслідків Чорнобильської ка-  
тастрофи.

З 1997 р. відповідно Закону [4] сума подат-  
ку визначається як різниця між сумою податкового  
зобов'язання та сумою податкового кредиту такого звіт-  
ного податкового періоду. Так, при позитивному значен-  
ні розрахованої суми, така сума підлягає сплаті до бю-  
джету, а при від'ємному – враховувалася у зменшення  
суми податкового боргу з цього податку, що виник за  
попередні податкові періоди (у тому числі розстрочено-  
го або відстроченого) або, при відсутності податкового  
боргу, зараховується до складу податкового кредиту на-  
ступного податкового періоду.

У 2008 р. [7] передбачено, що від'ємне значення на-  
ступного податкового періоду, отримане внаслідок роз-  
рахунку суми податку як різниці між сумою податкових  
зобов'язань та сумою податкового кредиту звітного пе-  
ріоду, відшкодовується у розмірі суми податку фактич-  
но сплачений отримувачем товарів (послуг) у попередніх  
податкових періодах (а не «у попередньому податковому  
періоді», як це було передбачено Законом [4]) постачаль-  
никам таких товарів (послуг). Тобто така сума у вигляді  
податкового кредиту зменшувала нарахований до спла-  
ти в держбюджет податок у наступному податковому  
періоді. І навіть та сума податковою кредиту, за якою  
отримувач (покупець) не провів розрахунки зі своїм по-  
стачальником, брала участь у зменшенні нарахованих у  
наступних звітних (податкових) періодах таким спожи-  
вачем податкових зобов'язань з ПДВ перед бюджетом.

Виділення IV етапу пов'язано з набранням чинності  
п. 8 Закону України «Про внесення змін до деяких  
законодавчих актів України» [5], яким впроваджу-  
ється тимчасова норма, відповідно до якої забороняється  
включати до складу податкового кредиту кожного наступ-  
ного податкового періоду частину (залишок) від'ємного  
значення, за якого отримувач не здійснив розрахунки з по-  
стачальниками за придбані товари (послуги). Такий зали-  
шок відображається в податковій декларації з ПДВ окре-  
мим рядком і включається до складу податкового кредиту  
починаючи з першого податкового періоду 2011 р.

Джерелом відшкодування сум ПДВ, заявлених  
за операціями в 2010 р., що надходять на поточний  
рахунок платника податку в банку відповідно до ст.  
88 Закону України «Про Державний бюджет України на  
2010 рік» [8], можуть бути державні цінні папери та/або  
об'єкти державною цінового регулювання, запропоно-  
вані Аграрним фондом України. Причому порядок при-  
дбання державних цінних паперів та/або об'єктів дер-  
жавною цінового регулювання визначається Кабінетом  
Міністрів України.

Щодо сум ПДВ, задекларованих до відшкодування  
до 01.05.2010 р., підтверджених перевіркою та не від-  
шкодованих на дату набрання чинності Закону [8], слід  
зазначити, що платник податку добровільно може при-  
йняти рішення про відшкодування цієї суми облігаціями  
внутрішньої державної позики. Постановою Кабінету  
Міністрів України «Про випуск облігацій внутрішньої  
державної позики для відшкодування сум податку на до-  
дану вартість» [9] затверджено Порядок випуску обліг  
акцій внутрішньої державної позики для відшкодування  
сум ПДВ. Нарахування доходів за облігаціями здійсню-  
ється кожного півріччя протягом строку обігу цінних па-

Таблиця 1

Еволюція порядку відшкодування ПДВ

| Етап     | Період                      | Нормативно-правовий акт                                                                               |
|----------|-----------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| I етап   | 01.01.1992 – 01.01.1993     | Закон України «Про податок на додану вартість» від 20 грудня 1991 року [2]                            |
| II етап  | 01.01.1993 – 01.10.1997     | Декрет Кабінету Міністрів України «Про податок на додану вартість» від 26 груд-<br>ня 1992 року [3]   |
| III етап | 01.10.1997 – 01.07.2010     | Закон України «Про податок на додану вартість» від 3 квітня 1997 року [4]                             |
| IV етап  | 01.07.2010 – 01.01.2011     | Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 20 травня 2010<br>року [5] |
| V етап   | 01.01.2011 – теперішній час | Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 року [6]                                                  |

перів, виходячи з їх амортизаційної вартості, одночасно з проведенням виплати доходів. Погашення основної суми боргу та виплати доходів за облігаціями здійснюються у безготівковій формі на дату, визначену згідно з умовами емісії. У разі якщо дата припадає на вихідний день, погашення і виплата здійснюються наступного робочого дня.

У етап знайшов свій початок з прийняттям Податкового кодексу України від 2 грудня 2010 р. [6]. У Податковому кодексі, що набрав чинності з 1 січня, додатково введено новий (автоматизований) режим повернення податку для підприємств [6]. Щоб скористатися правом на бюджетне відшкодування, підприємство повинно відповідати семи критеріям, представленим на рис 1.

Розглянувши еволюцію порядку відшкодування ПДВ можна сказати, що часті зміни у податковому законодавстві щодо справляння цього податку негативно впливають на податкову систему в цілому, так як порушується головний принцип – принцип стабільності, а велика кількість законодавчих норм у сфері адміністрування залишаються неузгодженими, що надає можливості для різного їх трактування, у тому числі корисних цілях, хоча уряд і намагається своїми діями уникнути проблем організаційно-економічного характеру відшкодування ПДВ та покращити фінансовий стан підприємств, сприяти пожезавленню їх економічної діяльності як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. ■

## ЛІТЕРАТУРА

1. Аналітична записка щодо стану виконання Державного бюджету України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.ligazakon.ua>.

2. Закон України «Про податок на додану вартість» від 20.12.1991 № 2007-XII // Портал Ліга: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>.

3. Декрет Кабінету Міністрів України «Про податок на додану вартість» від 26.12.1992 № 14-92 // Портал Ліга: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>.

4. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03. 04. 1997 № 168/97 // Портал Ліга: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>.

5. Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України» № 2275 –VI // О податках України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://nalog.usoz.ua/load>.

6. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua).

7. Закон України «Про Державний бюджет України на 2008 рік та про внесення змін до деяких законодавчих актів України» від 28.12.2007 р. № 107-VI: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1).

8. Закон України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» № 2154-VI// Портал Ліга: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua>.

9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про випуск облігацій внутрішньої державної позики для відшкодування сум податку на додану вартість» від 12 травня 2010 р. № 368 // Портал Ліга: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://search.ligazakon.ua/l\\_doc2.nsf/link1/KP100368.html](http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/KP100368.html).



Рис. 1. Підстави для автоматичного бюджетного відшкодування

# ОСОБЕННОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ БЮДЖЕТНО-НАЛОГОВОЙ ПОЛИТИКИ ГОСУДАРСТВА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

КОЛЯДА Т. А.

кандидат экономических наук

Киев

БЕНЧ Л. Я.

кандидат экономических наук

Тернополь

Глобальный экономический кризис убедил мир в необходимости государственного вмешательства в экономические процессы и корректировку рыночной модели экономики, которая в последние десятилетия базировалась на неолиберальных принципах функционирования. Среди новых свойств, которых приобретает государство в условиях посткризисного развития необходимо выделить следующую, – государство как институт, который способствует решению глобальной проблемы, и которую нельзя решить без участия государства, международных изменений и надгосударственных институтов, а также институтов гражданского общества. Более того, активное содействие решению сложной глобальной проблемы общества является важнейшей функцией государства в условиях развития постиндустриальной экономики [1, с. 625].

Особенное значение в условиях углубления глобализационных процессов приобретает бюджетно-налоговая политика, которая выходит за пределы национальной регуляции и требует скоординированных действий мирового сообщества. Как подчеркивает Т. И. Ефименко, «Особенно не хватает синтетического подхода в вопросах регулятивной политики и инновационной стратегии с целью научного обоснования способов мобилизации средствами бюджетно-налоговой политики финансовых ресурсов в интересах общества в целом, и наиболее динамичных и перспективных секторов реального сектора экономики в частности» [2, С. 342]. Именно поэтому в посткризисный период государства и наднациональные институты должны определить принципы «нового порядка» развития мировой экономики и разработать эффективные механизмы предотвращения образованию новых «мильных пузырей» и различных видов кризисов. Поскольку когда в определенном секторе «мильный пузырь» лопается, это приводит к общему экономическому спаду и значительным дефицитам бюджета, которые финансируются за счет налогоплательщиков. Поэтому для минимизации рисков и предупреждения возможности возникновения кризисов государства должны усилить контроль за перемещением спекулятивного капитала, как в международном пространстве, так и в пределах национальной финансовой системы. При этом главная роль в регулировании и контроле за перемещением финансового капитала принадлежит бюджетно-налоговым инструментам.

Среди наиболее весомых работ по вопросам теории и практики оценки государственного регуляторно-

го влияния на развитие финансовой системы и экономики в целом за счет бюджетно-налоговой политики, а так же предупреждение возникновения финансовых кризисов и минимизации государственных расходов на их преодоление, можно назвать труды таких известных экономистов, как А. Лаффер, Ф. Модильяни, В. Норгауз, А. Пигу, П. Самюэльсон, Г. Солоу, Дж. Тобин, М. Фридман, С. Фишер и другие. Для условий развития украинской экономики, отмеченные вопросы исследовали ученые-экономисты: В. Андрущенко, В. Барановский, Т. Вахненко, А. Гальчинский, В. Геець, Т. Ефименко, В. Корнеев, А. Крисоватый, В. Федосов, И. Чугунов, С. Юрий и другие.

Однако анализ научных источников свидетельствует, что часть ключевых вопросов, касающихся особенностей реализации бюджетно-налоговой политики государства в условиях посткризисного развития страны остается недостаточно исследованной. В Украине, по большей части, отсутствуют теоретические обоснования и опыт практического использования новых подходов к решению данной проблемы с учетом мирового опыта преодоления кризисных явлений в экономике.

**Целью данной статьи** является поиск новых подходов к реализации антикризисных программ развития экономики, в том числе за счет бюджетно-налоговой политики государства, как на национальном, так и наднациональном уровнях.

В результате внедрения антикризисных программ и финансирования правительствами беспрецедентной за объемами программ стимулирования экономики и финансового сектора, в большинстве стран с развитой экономикой значительно выросла государственная задолженность. В частности, в 2010 году суверенный долг Японии вырос до 220, 7% ВВП, Италии – 118, 7% ВВП, США – 91, 2% ВВП, Франции – 84, 0% ВВП [4]. В перспективе через старение населения и необходимость увеличения пенсионных выплат может возникнуть еще более серьезная проблема для государственных финансов.

Высокий уровень государственного долга объясняется не только финансовым кризисом, но и слабой налогово-бюджетной политикой прошлых десятилетий, когда в сложные периоды развития экономики уровень долга возрастал, однако в благоприятные – не снижался. То есть правительства большинства страны с развитой экономикой использовали долговое финансирование расходов, стратегически не рассчитывая на возможность возникновения серьезной проблемы с обслуживанием государственных долгов, считая это традиционно проблемой стран, которые развиваются.

Для сокращения государственной задолженности и обеспечения финансовой стабильности и стабильного экономического роста страны должны внедрять среднесрочную стратегию бюджетной консолидации.



Бюджетная консолидация предусматривает повышение налогового бремени и сокращение расходов государства. В большинстве стран с развитой экономикой растет налоговая нагрузка, увеличивается фискальная роль налогов с целью максимизации доходов бюджетов и сокращения бюджетного дефицита. В частности, повышаются налоги в финансовом секторе, в отдельных странах возрастают ставки универсального и специфических акцизов. Однако при этом необходимо найти консенсус между обеспечением поступлений в бюджет и стимулированием экономического развития в посткризисном периоде. В таких условиях целесообразнее оптимизировать налогообложение за счет снижения излишне высоких налогов и расширения налоговой базы в контексте стимулирования экономического развития за счет возобновления производственных ресурсов.

Особенного внимания заслуживает концепция внедрения налогообложения финансовой деятельности. Идея введения общего налога на финансовые транзакции принадлежит американскому экономисту, лауреату Нобелевской премии, в 1981 г. Джеймсу Тобину. Он предложил ввести такой налог еще в 70-х гг. прошлого века. До недавнего времени эта идея не выходила за пределы академических кругов, однако мировой финансовый кризис неожиданно возродил политическую дискуссию вокруг налога Тобина. В конце 2009 года инициаторами внедрения глобального налога выступили лидеры Европейского союза, а уже в 2010 году экспертами МВФ был предложенный налог на финансовую деятельность – FAT (Financial Activities Tax). Разработчики предусматривают, что этот налог будут платить финансовые учреждения и ставка его будет коррелироваться с учетом системных рисков каждого из них [3]. Внедрение такого налога даст возможность усилить регулирование и надзор за деятельностью финансовых учреждений, позволит минимизировать рискованную финансовую спекуляцию и стимулировать разработку долгосрочной инвестиционной стратегии. Следует отметить, что некоторые страны ЕС уже изменили подход относительно налогообложения финансовой операции и высоких доходов топ-менеджеров в финансовом секторе. В частности, Великобритания с 2010/2011 налогового года повысила с 40 до 50% высшую ставку индивидуального подоходного налога, а также ввела разовый 50%-й налог на бонусы банковских служащих, превысивших 25 тыс. ф. ст. по итогам 2009 года [5].

Однако пока еще, как подчеркивает Д. Строс-Кан, идея внедрения налога на финансовую деятельность не получила поддержки и развития [6]. Если лидеры стран ЕС были инициаторами относительно разработки и внедрения этого налога, то секретарь Казначейства США (министр финансов) Т. Гайтнер на саммите Большой двадцатки в Питсбурге негативно отнесся к данной идее [7]. Однако для предупреждения в будущем проблем в финансовом секторе, которые будут угрожать финансовой стабильности, необходимо внедрить эффективный механизм регулирования, одним из инструментов которого и должен быть такой налог.

За результатами исследования, проведенного специалистами МВФ, доказано, что меры со стороны правительства, направленные на сокращение государственных

расходов, имеют менее сдерживающее влияние на темпы развития экономики, чем меры, направленные на увеличение налоговой нагрузки на экономику страны. При этом важную роль играет структура расходов, которые подлежат сокращению, так называемому “бюджетному сжатию”. Если сбалансирование бюджета будет происходить за счет сокращения статей расходов, которые имеют политическое значение, в частности, государственные трансферты, или статей государственного потребления, например, фонд оплаты труда государственного сектора экономики (бюджетная сфера), то такое корректирование будет иметь позитивное влияние на экономику [8].

Кроме того, сокращение текущих расходов сигнализирует для участников финансового рынка о росте доверия к действиям правительства относительно снижения дефицита бюджета в долгосрочной перспективе, что, в свою очередь, будет способствовать росту совокупного спроса в стране. С другой стороны, сокращение статей расходов, которые имеют меньшую политическую значимость, например, бюджетные инвестиции, будут иметь более слабое влияние на степень доверия к предложенным мерам. Таким образом, при принятии управленческих решений относительно сокращения бюджетных расходов с целью сбалансирования бюджета и уменьшения его дефицита преимущества должны иметь меры, направленные на сокращение текущих статей расходов, поскольку это более позитивно влияет на темпы развития экономики, чем сокращение государственных инвестиций.

Внедрение отмеченной стратегии позволит уменьшить бюджетные дефициты в большинстве стран. В частности, президент США Б. Обама, представляя проект бюджета на 2012 год, предложил план сокращения расходов, который позволит государству сохранить более чем 1 триллионов долларов в течение ближайших 10 лет, в результате реализации данной программы дефицит бюджета будет сокращен с 11% ВВП в 2011 году до 3% ВВП в 2018 году [9].

Кроме того, ряд стран, в частности США и Япония, внедряют новые меры стимулирования экономики и замедляют темпы проведения бюджетной консолидации. Так, в декабре 2010 года конгресс США утвердил пакет бюджетных стимулов, которые включают снижение подоходного налога и налога на фонд оплаты труда, а также продолжение срока предоставления помощи по безработице.

Украина также избрала стратегию стабилизации государственных финансов. В прошлом и нынешнем годах осуществляется оптимизация бюджетных расходов, совершенствуется налогообложение за счет перераспределения налогового бремени с целью повышения эффективности и социальной роли налогов. В частности, принят Налоговый кодекс как один из первых системообразующих законодательных актов в реализации налоговой реформы в Украине.

Благодаря осуществлению оптимизации государственных расходов и доходов дефицит Государственного бюджета в 2010 году составил 4, 2% ВВП, а государственный долг – 29, 7% ВВП, что является достаточно невысокими показателями в сравнении с другими стра-

нами [10]. В 2011 году, в соответствии с Законом Украины «О Государственном бюджете Украины на 2011 год», предельный размер дефицита не должен превысить 38843000 тыс. грн, а государственного долга состоянием на конец года – 375643401, 9 тыс. грн [11].

Однако необходимо отметить, что влияние государства на финансовый кризис через инструменты бюджетной политики является ограниченным. На сегодняшний день значительный бюджетный дефицит и высокий уровень долга являются одной из самых серьезных проблем государственных финансов. Задание снижения государственного долга усложняется повышением уровня безработицы, старением населения, социальной напряженностью, проблемой экологии и тому подобное. Это предопределяет необходимость долгосрочных мер бюджетно-налоговой политики, которые обеспечат улучшение долговой ситуации в ближайшие десятилетия и будут способствовать стабилизации государственных финансов в целом.

**П**одытожив выше изложенное, считаем необходимым, для обеспечения уменьшения бюджетного дефицита продолжить процесс повышения эффективности бюджетно-налоговой политики государства и поиск новых подходов к реализации антикризисных программ развития экономики за счет следующих мер:

- дальнейшее совершенствование Налогового кодекса, принятого в 2010 р. ;
- проведения быстрой и неконфискационной налоговой амнистии для юридических и физических лиц, используя опыт ведущих стран ЕС;
- внедрение пенсионной реформы с внедрением второго уровня накопительного пенсионного обеспечения не позже 2012 р. ;
- осуществление легализации и детенизации наличных денежных трансфертов украинских гастарбайтеров из страны ЕС и России под гарантию специального режима налогообложения легальных безналичных расчетов со стороны государства. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Чухно А. А. Інституціонально-інформаційна економіка : підручник // А. А. Чухно, П. М. Леоненко, П. І. Юхименко ; за ред. акад. НАН України А. А. Чухна. – К. : Знання, 2010. – 687 с.
2. Реформирование налоговых систем. Теория, методология и практика: монография / Под ред. И. А. Майбутова, Ю. Б. Иванова, А. И. Крысоватого. – К. : Кондор, 2011. – 352 с.
3. Fiscal Exit: From Strategy to Implementation. Fiscal Monitor / IMF. – November 2010. – Режим доступа к статье // <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>.
4. Strengthening Fiscal Credibility. Fiscal Monitor Update / IMF. – January 2011. – Режим доступа к статье // <http://www.imf.org/external/pubs/ft/fm/2011/01/update/fmindex.htm>.
5. Income Tax rates and allowances // [Электронный ресурс]. – Режим доступа к статье // <http://www.hmrc.gov.uk>.
6. Требуется более широкие меры для надлежащего экономического роста // [Электронный ресурс] / Международный валютный фонд. – Режим доступа к статье // <http://www.imf.org/external/russian/pubs/ft/survey/so/2011/new021911ar.pdf>.

7. Fair and Substantial – Taxing the Financial Sector // [Электронный ресурс]. – Режим доступа к статье // <http://blog-imfdirect.imf.org/2010/04/25/fair-and-substantial%e2%80%94taxing-the-financial-sector/>

8. Перспективы развития мировой экономики: Подъем, риски и перебалансирование // [Электронный ресурс] / Международный валютный фонд. – Октябрь 2010. – Режим доступа к статье // <http://www.imf.org/external/russian/index.htm>.

9. Обама запропонував скоротити бюджет США на \$1, 1 трлн. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа к статье // [http://www.voanews.com/ukrainian/news/usa/Budget\\_02\\_03\\_2011-12134221.html](http://www.voanews.com/ukrainian/news/usa/Budget_02_03_2011-12134221.html).

10. Тези доповіді Міністра фінансів України Ф. О. Ярошенка на засіданні Верховної Ради України про результати виконання Закону України «Про Державний бюджет України на 2010 рік» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу // <http://www.minfin.gov.ua>.

11. Закон України «Про Державний бюджет України на 2011 рік» // [Електронний ресурс]. – Режим доступу // <http://www.minfin.gov.ua>.



# ОСОБЕННОСТИ ОРГАНИЗАЦИИ ВНУТРЕННЕГО ФИНАНСОВОГО МОНИТОРИНГА В КОММЕРЧЕСКИХ БАНКАХ УКРАИНЫ

ПАТЮТА И. Н.

аспирант

СУНЦОВА А. А.

кандидат экономических наук

Киев

**П**роцесс легализации средств, полученных преступным путем, к сожалению, занимает весомое место в функционировании финансово-кредитной системе Украины. Данный негативный процесс связан с укрывательством источников происхождения средств, полученных незаконным путем, или средств, которые предназначены для использования в преступных целях. Вероятность случайного соучастия финансово-кредитных учреждений в этапах внедрения легализуемых средств может угрожать негативными экономическими и социальными последствиями для всего государства. Единственным необходимым и действенным способом противостояния легализации средств есть создание и внедрение действенного комплекса мероприятий финансового мониторинга на уровне коммерческого банка и в финансовой системе в целом, с точки зрения требований мирового содружества.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Особенности организации финансового мониторинга в коммерческих банках играют важную роль в осуществлении общегосударственной политики противодействия легализации (отмывание) средств, полученных преступным путем. Научные труды и публикации отечественных ученых в частности направлены на исследование определенных аспектов организации финансового мониторинга в коммерческих банках, а именно: О. И. Барановский [5], Биленчук П. Д. [6], Внукова Н. Н. [7], Чунихина Л. М. [9]. Но тем не менее остаются вне поля зрения особенности организации финансового мониторинга именно в коммерческих банках Украине на базе нормативного отечественного регулирования данной проблематики.

**Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы.** Типология отмывания средств с каждым годом занимает весомое место в экономических отношениях любого государства, и Украины в частности. Финансовые последствия данной проблемы приводят к большим потерям как на экономическом так и на социальном уровне. Поэтому чрезвычайно важным является создание адекватной системы противодействия легализации средств, путем организации коммерческими банками внутреннего финансового мониторинга который призван предупредить и останавливать процессы отмывания средств на их начальном этапе.

**Постановка задания.** В статье предлагается обоснование теоретических и организационных аспектов финансового мониторинга в коммерческих банках Укра-

ины, анализ законодательной базы функционирования банковского финансового мониторинга, проблемы и пути усовершенствования организации финансового мониторинга в коммерческих банках.

**Изложение основного материала.** Финансовый мониторинг являет собой совокупность мероприятий, которые осуществляются субъектами финансового мониторинга в сфере предотвращения и противодействия легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем или финансированию терроризма, что включают проведение государственного финансового мониторинга и первичного финансового мониторинга. На сегодняшний день в качестве нормативно-правовой базы регулирования процессов финансового мониторинга в коммерческих банках выступают Закон Украины «О предотвращении и противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем» от 28.11.02 № 249 – IV [1], Совместное Постановление Кабинета Министров Украины и Национального банка Украины «О Сорока рекомендациях Группы из разработки финансовых мероприятий борьбы с отмыванием денег (FATF)» от 28.08.01 № 1124 [2], Постановление Правления Национального банка Украины «Об одобрении Методических рекомендаций по вопросам разработки банками Украины программ с целью противодействия легализации (отмыванию) денег, полученных преступным путем» от 30.04.02 № 164 [3], Постановление Правления НБУ от 14.05.03 №189 «Об утверждении Положения об осуществлении банками финансового мониторинга» [4]. Требования отмеченных нормативных документов, относительно организации финансового мониторинга, распространяются на банки и их структурные подразделения. Ответственным за организацию выполнения требований законодательства Украины по вопросам предотвращения легализации доходов, полученных преступным путем, и организацию внутрибанковской системы предотвращения легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем является руководитель исполнительного органа банка. В свою очередь субъекты первичного финансового мониторинга проводят его по правилам внутреннего финансового мониторинга и программам осуществления.

**У**казанные выше нормативные акты четко устанавливают требования относительно формирования и реализации правил и программ осуществления финансового мониторинга в банках. Учитывая это, возникает необходимость в определенной модификации ключевых элементов правил и программ осуществления финансового мониторинга. В частности, Правила внутреннего финансового мониторинга банка должны содержать следующее:

- ♦ описание организационной структуры и основные принципы деятельности отдельного струк-

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

турного подразделения банка внутрибанковской системы противодействия предотвращения легализации (отмыванию) доходов;

- ♦ требования к кадровому обеспечению, исходя из этого права и обязанности ответственных работников банка и филиала, а также других работников банка, ответственных за выполнение программ осуществления финансового мониторинга;

- ♦ последовательность принятия решения относительно предоставления информации о финансовой операции, которая подлежит финансовому мониторингу к Уполномоченному органу, а также организация обращения и обеспечение конфиденциальности информации относительно финансовых операций (в том числе хранение) которые подлежат финансовому мониторингу.

В свою очередь Программа осуществления финансового мониторинга по определенным направлениям обслуживания клиентов модифицированного вида должна содержать:

- ♦ признаки операций которые подлежат обязательному и/или внутреннему финансовому мониторингу;

- ♦ порядок выявления финансовых операций с признаками, которые подлежат обязательному и/или внутреннему финансовому мониторингу;

- ♦ организационные аспекты выявления сути и цели операции клиента, подлежащей финансовому мониторингу, порядок подготовки и предоставления ответственного работнику банка (филиала) информации, необходимой для принятия решения об информировании Уполномоченного органа.

Правила внутреннего финансового мониторинга, программы осуществления финансового мониторинга и другие документы по вопросам предотвращения легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, утверждаются органами управления банка в по-

рядке, определенному учредительными документами по предоставлению ответственного работника.

Внутрибанковскую систему финансового мониторинга можно условно разделить на пять основных направлений в соответствии с внутрибанковскими документами, регламентированными законодательными документами и нормативно правовыми актами Национального банка Украины (рис. 1).

Необходимо отметить, что банки на свое усмотрение могут разрабатывать и реализовывать в пределах действующего законодательства также другие программы, которые рассчитаны на предотвращение использования банковских учреждений для осуществления легализации (отмывание) средств полученных преступным путем.

В свою очередь в соответствии с рекомендациями международной группы FATF [10, 11] и на выполнение требований законодательства Украины – для адекватного функционирования мероприятий направленных на недопущение использования банка для легализации доходов полученных преступным путем, можно предложить следующую оптимальную систему организации внутреннего финансового мониторинга в коммерческом банке (рис. 2).

**Выводы.** Система организации финансового мониторинга в коммерческих банках является одним из самых весомых мероприятий в случайном привлечении банковского учреждения в процесс легализации средств, полученных преступным путем. Эффективность противодействия легализации средств СПФМ – банков, зависит от строгого и систематического соблюдения правил и порядка осуществления внутреннего финансового мониторинга, ведь информация которая получается на этапе внутрибанковского финансового мониторинга является начальным этапом эффективного осуществления ГКФМУ обязательного мониторинга.



Рис. 1. Направления внутреннего финансового мониторинга субъекта первичного финансового мониторинга банка. Разработано по данным [8]



**Рис. 2 Оптимальная система организации внутреннего финансового мониторинга в коммерческом банке. Разработано авторами**

**Перспективы дальнейших разведок в данном направлении.** Исследование усовершенствования системы организации финансового мониторинга в банках увеличит возможность эффективного предоставления коммерческими банками сообщений к Уполномоченному органу что в свою очередь снизит возможность легализации средств полученных преступным путем. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Закон Украины «О предотвращении и противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем» от 28.11.02 № 249 – IV.
2. Совместное Постановление Кабинета Министров Украины и Национального банка Украины «О Сорока рекомендациях Группы из разработки финансовых мероприятий борьбы с отмыванием денег (FATF)» от 28.08.01 № 1124.
3. Постановление Правления Национального банка Украины «Об одобрении Методических рекомендаций по вопросам разрабатывания банками Украины программ с целью противодействия легализации (отмыванию) денег, полученных преступным путем» от 30.04.02 № 164.
4. Постановление Правление НБУ от 14.05.03 №189 «Об утверждении Положения об осуществлении банками финансового мониторинга».
5. **Барановський О. И.** Борьба с «отмыванием» денег в банковском секторе экономики // Вестник Национального банка Украины. – 2002. – №5. – С. 10–14.
6. **Биленчук П. Д.** Правовые и управленческие принципы мониторинга, контроля, анализа финансового сектору экономики : международный и отечественный опыт// Экономика. Финансы. Право. – 2008. – №3. – С. 28–30.
7. **Внукова Н. Н.** Финансовый мониторинг совершенствуется // Украина бизнес. – 2007. – №1–2.
8. **Метньова А.** Внутренний финансовый мониторинг как составляющая системы контроля за легализацией доходов, полученных преступным путем // Вестник Национального банка Украины. – К. 2009. – №12. – С. 24–29.

**9. Чунихина Л. М.** Организация первичного финансового контроля с целью противодействия легализации (отмыванию) денег, полученных преступным путем, в банках Украины // Право Украины. – 2004. – № 7. – С. 106–10.

**10. FATF Standards: FATF 40 Recommendations** / [Электрон. ресурс]. – Режим доступа: // <http://www.fatf-gafi.org/dataoecd/7/40/34849567>. PDF.

**11. IX Special Recommendations and their interpretative notes** (October 2001, Incorporating all subsequent amendments until February 2008) / [Электрон. ресурс]. – Режим доступа:

# ФОРМИРОВАНИЕ НАЛОГОВО-БЮДЖЕТНЫХ УСЛОВИЙ САМОРАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ \*

**СИДОРОВА Е. Н.**

*кандидат экономических наук*

**ТАТАРКИН Д. А.**

*кандидат экономических наук*

**Екатеринбург (Россия)**

**П**остановка вопроса о саморазвитии региона весьма актуальна, поскольку направлена на эффективное использование внутренних ресурсов территорий – природных, материальных и финансовых, а также на максимальное использование таких местных ресурсов, как рабочая сила, аккумулированный на местном уровне капитал, предпринимательство и другие факторы регионального развития, что само по себе является необходимым условием наращивания экономического и финансового потенциала территорий.

Центральное место в реализации политики саморазвития занимают вопросы укрепления финансовой базы административно-территориальных образований. При этом под финансовой базой подразумевается совокупность финансовых средств, источников и ресурсов их формирования, функционирующих в рамках данной территориальной системы. Важнейшую роль при этом играют институциональные условия вовлечения этих ресурсов в оборот и обеспечения эффективного их использования для целей экономического развития. Исходя из структуры финансовых ресурсов территорий, факторов, предопределяющих их уровень и возможности наращивания, основными направлениями обеспечения финансовой стабилизации субъектов Федерации и муниципальных образований, входящих в их состав, являются совершенствование межбюджетных отношений, налоговой политики, создание условий для развития экономического потенциала территорий.

Формирование межбюджетных отношений должно быть направлено, прежде всего, на создание условий для саморазвития территорий. Одним из таких условий признается наличие эффективных инструментов, важнейшим из которых являются нормативы отчислений от налогов в бюджеты различных уровней. Разработка указанного инструмента сопряжена с рассмотрением, как минимум, двух исходных теоретико-методических аспектов:

- формирование экономически обоснованного уровня нормативов налоговых отчислений, эффективно сочетающих фискальную, регулируемую, стимулирующую и распределительную функции налогов;
- перераспределение налоговых доходов между различными уровнями государственного управления: федерацией, регионами и местными органами для реализации вмененных им полномочий по социально-экономическому развитию.

При этом с позиции решения проблемы саморазвития регионов приоритетной для территориального уровня признается стимулирующая функция налогов. Реализуемые в настоящий период направления налоговой политики в значительной части носят фискальный характер, предопределяя тем самым снижение заинтересованности территорий в росте объемов собираемых налогов. В качестве эффективного инструмента бюджетной политики следует рассматривать нормативы отчислений от налогов, при правильном применении которых может быть достигнуто сокращение количества дотационных регионов, повышение их бюджетной обеспеченности.

Формирование саморазвивающихся территорий с точки зрения налогово-бюджетного обеспечения имеет в своей основе три блока вопросов. Во-первых, саморазвитие региона подразумевает наличие у субфедеральных органов власти достаточного объема налогово-бюджетных средств, направляемых на цели социально-экономического развития. Иными словами, регионы должны иметь не только средства на покрытие текущих бюджетных расходов, но также и возможность формировать за счет собственных доходных источников бюджеты развития. При этом инструментами бюджета развития могут быть как налоговые льготы, так и прямые государственные субсидии предприятиям или инвестиции в социально значимые проекты. Задачи, решаемые посредством бюджета развития, достаточно широки:

- обеспечение заинтересованности хозяйствующих субъектов в расширении приоритетных для территории направлений хозяйственной деятельности;
- поддержка и развитие инновационно ориентированной инвестиционной деятельности, модернизация региональной экономики;
- формирование благоприятных экономических условий для предприятий, применяющих труд социально-незащищенных категорий населения и многие другие.

**О**собенностью российской системы бюджетного федерализма является высокий уровень централизации доходов. С одной стороны, централизация финансовых источников позволяет обеспечивать стабильный рост поступлений в федеральный бюджет, с другой – регионы постоянно испытывают недостаток финансовых ресурсов. Следует отметить, что сам по себе уровень централизации бюджетных доходов не позволяет в полной мере говорить о способности территорий к саморазвитию, поскольку федеральный центр в конечном итоге компенсирует нижестоящим бюджетам недостающие доходы посредством выделения всевозможных трансфертов, субвенций и субсидий. К тому же централизация объективно обусловлена необходимостью снижения высокого уровня межрегиональной асимметрии социально-экономического развития.

\* Статья подготовлена на средства гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки ведущих научных школ Российской Федерации (НШ-6400.2010.6)



**Вторым важным направлением** формирования саморазвивающихся территорий является создание соответствующей институциональной среды в сфере межбюджетных отношений. Для системы саморазвития важна не только финансовая основа, но также и институциональные условия, которые бы: 1) обеспечили достаточный уровень самостоятельности субфедеральных органов власти, 2) стимулировали их развивать собственный экономический потенциал.

**Третий важнейший блок** вопросов по формированию саморазвивающихся территорий, по своей сути тесно взаимосвязан с предыдущими двумя направлениями. Он заключается в решении проблемы межрегиональной асимметрии. Невозможно говорить о формировании государственной стратегии стимулирования саморазвития территорий, пока не будет принципиально решен вопрос относительно слаборазвитых и депрессивных территорий.

**В** этой связи, хотелось бы обратить внимание на два важных вопроса, которые до сих пор остаются весьма дискуссионными: каким образом межрегиональные социально-экономические диспропорции влияют на эффективность территориального развития и всеобщий экономический рост? Является ли широкая самостоятельность регионов в области налогового-бюджетной политики безусловным фактором, усиливающим их конкурентоспособность?

Решением в такой ситуации, как нам кажется, могло бы стать формирование в России асимметричной модели налогового-бюджетного федерализма, которая характеризуется дифференцированными взаимоотношениями федерального центра и регионов, а также самих регионов между собой.

Реализация рассмотренных трех направлений по финансовому обеспечению саморазвития, по нашему мнению, смогла бы существенным образом повысить эффективность стимулирующей функции налогового-бюджетного федерализма и создать важные финансовые и институциональные условия для формирования саморазвивающихся территорий.

К числу наиболее серьезных недостатков действующих финансово-бюджетных отношений, оказывающих негативное влияние на экономическое развитие Российской Федерации и регионов, относится отсутствие мотивации региональных и местных органов управления к повышению уровня экономического развития территорий. Широко практикуемое трансфертное, а по сути волевое, перераспределение бюджетных средств с целью выравнивания бюджетной обеспеченности территорий разного уровня подрывает заинтересованность регионов, прежде всего наиболее развитых, в укреплении собственной экономической базы. Чтобы заработал финансовый механизм саморазвития, ключевой частью должны стать не только и не столько распределительные, бюджетно-налоговые отношения между Федерацией, ее субъектами и муниципальными территориальными образованиями, а финансовые стимулы и рычаги, способствующие росту производства и повышению доходов хозяйствующих субъектов в регионе.

**Ф**ормирование бюджетов по всей иерархии должны строиться таким образом, чтобы территориям было выгодно прилагать усилия для получения максимального экономического и финансового результата. Достичь этого можно установлением прямой зависимости величины средств, оставляемых на территориях в виде их бюджетов от эффективности их экономики. Бюджетный механизм должен ставить территориальные органы управления в зависимость не от вышестоящих бюджетов, а от результатов собственной деятельности.

Важнейшим условием наращивания финансовой устойчивости территориальных систем разного уровня, перехода их на саморазвитие является эффективное использование бюджетных ресурсов. С этой целью необходимо внедрение в практику деятельности федерального Центра, региональных и муниципальных органов управления современных методов оценки эффективности бюджетных расходов с точки зрения конечной цели социально-экономической политики – последовательного повышения качества жизни граждан. Необходимо обязательное соизмерение с этой целью достигнутых результатов.

Реализация сформулированных направлений развития финансово-бюджетных процессов и отношений позволит, на наш взгляд, оказать положительное влияние на создание условий, необходимых для наращивания экономического и финансового потенциала, станет основой формирования самодостаточных, саморазвивающихся территориальных систем разного уровня. ■

# ВЕКТОР ТРАНСФОРМАЦИИ СОВРЕМЕННОЙ КОНЦЕПЦИИ МАРКЕТИНГА

ЛИТОВЧЕНКО И. Л.

кандидат экономических наук

Одесса

**Ф**ундаментальные изменения, которые происходят в обществе, свидетельствуют о формировании новой социально-экономической формации, в которой условия и формы функционирования производства коренным образом трансформируются с высокими скоростями.

Распространение информационно-коммуникационной сети, основу которой формирует Интернет, его специфические свойства, уровень и динамика развития привели к тому, что информационные технологии сегодня в значительной степени влияют на все составные подсистемы маркетинга. Именно они предоставляют новые возможности и новые опасности. Назрела необходимость в теоретической систематизации накопленного опыта, обновлении маркетинговой философии бизнеса, разработке соответствующей современным реалиям парадигме маркетинга.

**Анализ последних исследований и публикаций.** Маркетинговые концепции рассматривались на протяжении последних десятилетий такими авторами как Ф. Котлер [1, с. 15] [Ландреви Ж., Леви Ж., Линдон Д. [2, с. 45–70.], В. Хенсон [3, с. 41–45], Багиев Г., украинскими учеными А. Ф. Павленко, І. А. Решетниковой, А. В. Войчаком [4, с. 94–106], Багиевым Г. А., Асаулом А. Н. [5, с. 100–120 ], Мельником А. Г. [6, с. 30–40 ], Коломийцевым С. П. [7, с. 106–115] и др. Все они отмечают беспрецедентность процессов, происходящих в обществе, в результате которых основу производительных сил будут составлять информационные программы, идеи, образы.

**Выделение нерешенной ранее части проблемы.** Мировая и отечественная наука и практика в области маркетинга обосновали и рекомендуют выделять следующие концепции в эволюции маркетинга: производственную, товарную, сбытовую, традиционного маркетинга, социально-этического маркетинга и маркетинга взаимодействия. Однако они обобщают и интегрируют предыдущие тенденции развития теоретических основ маркетинга, взгляд направлен в прошлое. Сегодня в огромную роль играет информация и глобальные коммуникативные средства ее передачи и реалии требуют формирования новой парадигмы маркетинга как философии бизнеса в принципиально иных условиях.

**Формулирование цели статьи.** Целью исследования является определение вектора трансформации концепции маркетинга как философии бизнеса в условиях постиндустриального общества.

**Изложение основного материала.** В последние годы, учитывая, новые тенденции появились многочисленные научные публикации, рассматривающие использование Интернета в маркетинговой деятельности:

в качестве нового дополнительного канала коммуникации, канала сбыта, маркетинговых исследований т. д. Однако глобальная сеть в этих работах характеризуется как еще одна дополнительная возможность (инструмент) в традиционном маркетинге. Применительно к маркетингу, Интернет может быть прежде всего использован в следующих направлениях: реклама (размещение информации о продукте, рассылка электронных писем, участие в телеконференциях); стимулирование сбыта; связи с общественностью (публикации в сети пресс-релизов, предоставление текущей информации для акционеров, для общественности, усиление узнаваемости организации, ответы на вопросы относительно организации и ее продуктах; и др. ); продажа товаров через Интернет (электронная торговля); проведение маркетинговых исследований; предоставление послепродажных услуг (консультирование, информация по запросам), Большое внимание в многочисленных работах уделяется поведению потребителя в виртуальной среде и сегментации аудитории по этому признаку, деятельности Интернет-магазинов, формированию многоканального маркетинга.

**В**месте с тем, несмотря на значимость проведенных исследований и расширение предлагаемого инструментария маркетинговой деятельности за счет применения информационных технологий в виртуальной среде, они сегодня не отвечают на поставленные практикой задачи. Множество факторов, возникших за последнее десятилетие требует иной практики маркетинга и бизнеса в целом, маркетингологи все больше осознают потребность в теоретических и методологических подходах, не ограниченных традиционными принципами маркетинговой концепции.

В контексте данного исследования интересны работы С. Коломийцева, который выделяет четыре этапа эволюции маркетинга и соответственно четыре его типа [7, с. 108 ]:

- 1) сбытовой маркетинг (1890–1930 гг. );
- 2) функциональный маркетинг (1940–1960 гг. );
- 3) маркетинг как рыночная концепция управления (1960–1980 гг. );
- 4) информационный маркетинг (середина 1980-х – наст. время).

С иной точки зрения предлагает периодизацию концепций маркетинга Черенков В. И., исходя из новых реалий широкого применения информационно-коммуникационных технологий. [8, с. 55 ]. Он обосновывает на рубеже XXI взаимное влияние и объединение трех потоков маркетингового канала — информационного, товарного и денежного. Эти процессы приводят к становлению новейшего периода эволюции маркетинга — «глобального интегрированно-коммуникативного».

Наиболее значимыми в последние годы, с нашей точки зрения, являются разработки У. Хенсона, который очень глубоко и поступательно исследует предпосылки

изменения современной маркетинговой деятельности и процесс эволюции маркетинга как философии бизнеса. Рассматриваются принципиальные отличия от предыдущих концепций продукта, размера рынка, инструментов конкурентной борьбы, ключевых технологий и показателей эффективности [ 3, с. 41 ].

**В** развитие данного подхода автором статьи предлагается информационная концепция маркетинга – философия бизнеса предприятия, ориентированная на частичное или полное функционирование в интернет-среде с применением специфических для виртуальной среды маркетинговых стратегий, средств и методов ведения бизнеса для предоставления новых ценностей потребителям на выбранном целевом рынке. Ее применение предусматривает широкое использование уникальных свойств интернет-среды на всех этапах маркетинга : маркетинговый анализ, маркетинговый синтез, стратегический маркетинг, операционный маркетинг, маркетинговый контроль. Кроме того, в основе информационной концепции должен лежать принцип интегрального взаимодействия комплекса маркетинга и интегральной оценки его эффективности как в виртуальной, так и в реальной экономике. Информационная концепция маркетинга предоставляет маркетинговой деятельности следующие основные преимущества: глобализацию и низкий порог вхождения, снижение расходов компании, быструю адаптацию к рыночным условиям, доступ к безграничным ресурсам информации и ее маркетинговому исследованию, доступ к платежеспособной и социально активной аудитории, удобство для потребителей, интерактивность общения, построение партнерских отношений компании с потребителем и возможность создания персонализированного маркетинга и другое.

#### Выводы

1. С изменением макроэкономических условий происходит постоянная трансформация маркетинговых концепций как основы эффективных маркетинговых усилий на предприятии. В условиях перехода к постиндустриальному обществу сформировалась новая гипермедийная информационная Интернет-среда, которая характеризуется специфическими свойствами; в ней разворачивается виртуальная экономика и маркетинговая деятельность предприятий.

2. Предлагаемая парадигма информационного маркетинга ориентированна на частичное или полное функционирование в интернет-среде предприятий с применением специфических для виртуальной среды маркетинговых стратегий, средств и методов ведения бизнеса для предоставления новых ценностей покупателям на выбранном целевом рынке.

3. В современных условиях возможности интернет-среды привлекают большое внимание организаций и промышленных предприятий. Наблюдается сдвиг акцентов в маркетинговой деятельности в сторону виртуальной среды, становится актуальным формирование и использование интернет-маркетинга как основной маркетинговой концепции ведения бизнеса. ■

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент.– СПб: Питер Ком, 1998. – 896 с.
2. Ландреви Ж., Леви Ж., Линдон Д., Меркатор. Теория и практика маркетинга: Пер. с франц.– В 2 т.– М. : МИФЭР, 2006.– 327 с.
3. Хэнсон У. Internet-маркетинг: Учебно-практическое пособие / Пер. с англ. Ю. А. Цыпкина.– М.: Юнити-Дана, 2001. – 527с.
4. Багиев Г. Л., Асаул А. Н. Организация предпринимательской деятельности: Учебное пособие/ Под общей ред. проф. Г. Л. Багиева. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001.– 231 с.
5. Маркетинг: Підручник / А. Ф. Павленко, І. Л. Решетникова, А. В. Войчак та ін.; За наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АПН України А. Ф. Павленка; Кер. авт. кол. д-р екон. наук, проф. І. Л. Решетнікова. – К.: КНЕУ, 2008. – 600 с.
6. Мельник Л. Г. Методология развития / Л. Г. Мельник.– Сумы: ИТД «Университетская книга», 2005.– 602 с.
7. Коломийцев С. П. Структура маркетинга и его генезис // Маркетинг. – 1997.– №5.– С. 106–115.
8. Черенков В. И. Глобальная маркетинговая среда: опыт концептуальной интеграции: Монография.– СПб.: Изд-во С.-Петербурга. Ун-та, 2003.
9. Литовченко І. Л. Методологічні аспекти Інтернет-маркетингу: Монографія.– К. : Наукова думка, 2009.– 196 с.

# ТРАНСФОРМАЦІЯ КОНЦЕПЦІЇ МАРКЕТИНГУ В ХХІ СТОРІЧЧІ

ОКЛАНДЕР Т. О.

кандидат економічних наук

Одеса

**М**аркетинг виник в кінці XIX, на початку XX сторіччя як метод підвищення ефективності взаємодії продавців та покупців. Сучасні загальноприйняті визначення надзвичайно широко трактують маркетинг:

- «вид людської діяльності, направленої на задоволення потреб за допомогою обміну» [1, с. 47];
- «передбачення, управління і задоволення попиту на товари, послуги, організації, людей, території та ідеї за допомогою обміну» [2, с. 17];
- «функція організації, яка включає сукупність процесів зі створення, просування і постачання споживчих цінностей на основі управління зв'язками зі споживачами, внаслідок чого організація несе ризики та отримує вигоду» [3, с. 45].

Відомі чотири альтернативні варіанти мети концепції маркетингу: досягнення максимально можливого високого споживання; досягнення максимальної споживчої задоволеності; надання максимально широкого вибору; максимальне підвищення якості життя [1, с. 71–73].

Концепція маркетингу ґрунтується на трьох базисних складових:

- попит важливіший за товар;
- товар розглядається у контексті кінцевого використання;
- прибуток важливіший за обсяг продаж.

Попит важливіший за товар. Спочатку потрібно вивчити та ідентифікувати попит, а після цього визначити продукти праці, які повинні задовольнити цей попит. Товаром вважається все, що задовольняє попит. Попит є первинним, товар вторинним. В залежності від типу попиту продукт праці взагалі може не стати товаром, а може принести прибутки.

Товар розглядається у контексті кінцевого використання. Продукт праці стає товаром лише тоді, коли у сфері обігу відбувається його обмін на гроші. Проте угода здійснюється, якщо купівля товару забезпечить споживачеві економічні вигоди у контексті кінцевого використання. Їх чотири — форма, володіння, час і місце споживання. Створюються вони процедурами виробництва, маркетингу і логістики. В процесі виробництва виготовляється високоякісний товар з низькою собівартістю. Маркетинг забезпечує інформування споживача про ті вигоди, які надасть володіння і використання товару. Логістика — час і місце споживання шляхом розміщення товару там і тоді, де і коли бажає споживач.

Прибуток важливіший за обсяг продаж. Продаж потенційного товару повинен приносити економічну вигоду продавцеві. Це прибуток — усіма признаний результатуючий показник комерційного успіху підприємств. Рушійною силою різноманітних комбінацій форми, володіння, часу і місця споживання є намагання забезпечити збільшення його прибутковості. Угода здійсню-

ється, коли продавці та покупці знайдуть паритет економічних вигод.

Маркетингова концепція ґрунтується на принципі комплексності і синхронності. Окремі маркетингові функції не можуть забезпечити того синергійного ефекту, який дає їх використання у комплексі. Крім того, ізолюваного мистецтва маркетингу не існує. «Щоб компанія була ефективною в маркетингу, — писав президент корпорації «Procter and Gamble» Morgans G. — вона повинна стати ефективною у всьому, від науково-дослідних робіт до виробництва, від контролю якості до контролю фінансової діяльності» [4, с. 3].

Концепція маркетингу з її цільовою орієнтацією на споживача та принциповим комплексним і синхронним підляганням цьому всіх маркетингових дій дозволяють сказати, що маркетинг — це інтегрована функція економічної системи, що включає:

- аналіз маркетингового середовища і розробку стратегії маркетингу;
- розробку товарної і цінової політики;
- фізичний розподіл чи збут товару;
- просування чи стимулювання збуту товару.

Класична маркетингова концепція, сутність якої в «орієнтації на споживача», насправді дуже проста й елегантна — знайдіть потребу й задовольніть її. У цій моделі відправною точкою для роботи маркетолога є розкриття ще незадоволених потреб цільової аудиторії й формулювання відповідних комерційних пропозицій. Можна сказати, що основне завдання маркетолога, в межах класичної концепції, — створення продуктів, що задовольняють всім бажанням споживача. Визначивши ці бажання й проаналізувавши їх, маркетолог повинен сформулювати оптимальний образ продукту й передати всю отриману інформацію у відділ перспективних розробок.

**П**роте у теперішній час багато фахівців висловлюють сумніви щодо її ефективності. На практиці маркетингові заходи часто не дають бажаної віддачі. Тому багато підприємств і представників органів державного управління не приховують свого негативного відношення до нього. Необхідно визнати, що для підвищення ефективності маркетингової діяльності настав час здійснити «перезавантаження» концепції маркетингу. В узагальненому вигляді причини необхідності такого перезавантаження полягають в наступному.

**Перше.** Розчарування в маркетологах через завищені очікування в суспільстві до маркетингу. Завищені очікування сформували гастролуючі «гуру» маркетингу, які створили театр одного актора. Вони штучно надають маркетингу чарівні характеристики, обіцяючи чудесне рішення проблем у бізнесі. На думку багатьох «гуру» навчатися маркетингу не треба, головне бути креативним. Після закінчення тренінгів, слухачі розуміють, що це не так. Звідси розчарування в маркетингу. Багато в чому, через поширення у суспільстві таких ідей ставлення до маркетологів скептичне, більше негативне, ніж позитивне. Неможливо уявити, щоб на семінарі з бухгалтерського обліку викладачі не вчи-



ли слухачів професії, а говорили про креативність. Креативність – це добре для всіх професій.

**Друга.** Теорія маркетингу не відповідає вимогам часу. Назріла необхідність у модернізації концепції маркетингу, якій понад 100 років. У сучасних умовах розвинутого ринку покупця, при товарному достатку і різноманітності, в суспільстві масового споживання говорити про те, що підприємство повинно керуватися концепцією маркетингу, суть якої в орієнтації на споживача, те ж саме, що говорити людині, що він буде їсти й дихати. Орієнтація на споживача – безальтернативна ідеологія функціонування підприємства. У нинішніх умовах класичне формулювання концепції маркетингу є безмістовним. По-іншому існувати на ринку не можна. Проте просто орієнтації на споживача вже мало.

**Т**аким чином, в класичному варіанті концепція маркетингу має наступний алгоритм: вияви потребу – запропонуй товар – формуй зв'язки зі споживачами. Протягом багатьох років з моменту формулювання вона залишалася основною ідеологією маркетингу. Але на сьогоднішній день у ринковій практиці необхідна активна робота з формування попиту, задоволення якого підвищує якість життя. Перемагає той, хто краще вирішує проблеми споживачів. І цьому треба вчити поширюючи стандарти і нові методи маркетингової роботи.

Маркетинг — це діяльність, що властива як ринковим, так і плановим формам зв'язків виробництва та споживання. В умовах ринкових зв'язків між виробництвом та споживанням за рахунок маркетингової діяльності виробник збільшує вірогідність того, що його безпосередньо приватна праця проявиться як опосередковано суспільна, конкретна праця — як абстрактна, а суспільний зв'язок проявиться у формі мінової вартості. І якщо суспільна форма продукту праці стане товарною, то це стане наслідком та підтвердженням ефективності маркетингових зусиль. Тобто маркетинг — це спосіб зниження ризику в динамічних, невизначених, слабо прогнозованих умовах товарного виробництва. Це засіб продовження доволі тривалого товарного виробництва, форма вирішення його протиріч та недоліків з нерациональних втрат ресурсів, що проявляються у рості запасів готової продукції. В ідеалі, ефективна маркетингова діяльність сприяє встановленню планованих відносин, тобто спрямована на виробництво за замовленнями. Більш того, частиною змісту маркетингу є формування планованих відносин. Виходить, що маркетинг реанімує товарне виробництво і підживляє його одночасно. Перше у оперативно-тактичному контексті, друге у стратегічному. Таким чином, маркетингу властивий подвійний характер. З одного боку, маркетинг — це цілком ринковий інструмент надання тривалості життєвому циклу товарного виробництва і його адаптації та еволюції в сучасних умовах. З іншого боку, маркетинг підживляє товарне виробництво, сприяючи становленню планової, тобто безпосередньо суспільної форми зв'язку. Особливо на ринку інвестиційних товарів.

Ключові напрями еволюції технологічного укладу — інформатика і електроніка, нові матеріали і біотехнологія, машинний інтелект і робототехніка, генна інженерія і напівпровідність, гнучке автоматизоване виробництво — формують новий технологічний спосіб виробництва. Ядром виробництва стає інформатизація суспільства, всіх сторін

його життя і трудової діяльності на базі телекомунікацій, інформаційно-комунікаційних технологій. Створюється новий віртуальний світ, віртуальна реальність. Інтернет став визначальною силою, що стоїть за всіма перетвореннями в сфері маркетингових концепцій.

Сьогодні маркетологам недостатньо простору масового маркетингу. В сучасних умовах боротьба ведеться не за ринки, а за клієнтів. Це стало можливим завдяки розвитку Інтернет-технологій, що дозволяють накопичувати та аналізувати інформацію про кожного клієнта. Вектор трансформації обумовлює наступний алгоритм концепції маркетингу: запропонуй новий товар, який краще задовольняє відомі потреби — поясни споживачам, що він краще задовольняє їх потреби — формуй зв'язки зі споживачами — максимально використовуй Інтернет-технології.

Інтерактивна комунікація дозволяє прискорити процес взаємодії зі споживачами. Основна відмінність між традиційними та інтерактивними каналами полягає у можливості здійснювати двосторонню комунікацію шляхом цифрових технологій. Крім того, інтерактивні канали залишаються більш дешевим у порівнянні з традиційними медіа способами комунікацій, адже вартість контакту шляхом електронної пошти є значно нижчою вартості контакту за допомогою прямого поштового розсилання. Рівень відгуку споживачів на інтерактивні повідомлення є значно вищим, оскільки цей вид комунікації поки не перейшов у розряд традиційних. У сучасних споживачів немає ні часу, ні бажання відірватися від справ, щоб шукати інформацію про продукти чи послуги, які б вони хотіли б придбати, в друкованій пресі, на телебаченні або поза домом (роботою).

**О**тже, можна виділити наступні тенденції розвитку маркетингу, що обумовлюють необхідність трансформації концепції маркетингу в XXI сторіччі.

1. Знижується ефективність традиційних маркетингових заходів.
2. Більше виробників продають товар самостійно, переключившись на електронну торгівлю, застосовуючи прямий маркетинг.
3. Зменшується кількість виробників і одночасно збільшується кількість брендів — конкуренція стає більш жорсткішою.
4. Зменшується кількість торговельних посередників.
5. Зростає роль дистриб'юторів в каналі розподілу. Нерідко декілька великих роздрібних мереж мають владу над виробником і контролюють доступ до споживачів.
6. Скорочується життєвий цикл товарів — падає гранична вартість запуску нового бренду.
7. Цифрові технології полегшують появу нових товарів та послуг, формують культуру «одноразового» використання товарів, які раніше відносили до товарів довготривалого використання.
8. Відбувається надфрагментація ринків.
9. З розвитком Інтернет, збільшенням кількості користувачів роль споживачів стає більш важливою. Посилюється виробнича співпраця між компанією та споживачами.

10. Ефективність рекламних кампаній падає, а обсяг рекламних носіїв зростає. Зменшується значення традиційних медіа.

11. Зростає популярність Інтернет-маркетингу.

12. Підприємства використовують гібридний маркетинг – симбіоз звичайного та Інтернет-маркетингу.

**Висновок.** Таким чином, в сучасних умовах виникла необхідність в трансформації концепції маркетингу. В класичному вигляді маркетинговий підхід ототожнюється з орієнтацією на споживача, проте таке формулювання в нинішніх умовах є беззмістовним оскільки по іншому працювати неможливо. Доцільно формулювати маркетинговий підхід як орієнтацію на краще вирішення проблем споживача. Для цього підходу запропонований наступний алгоритм дій: запропонуй новий товар, який краще задовольняє відомі потреби – поясни споживачам, що він краще

задовольняє їх потреби – формуй зв'язки зі споживачами – максимально використовуй Інтернет-технології. На новому етапі еволюції концепція маркетингу набуває форму своєї протилежності концепції збуту. ■

#### **ЛІТЕРАТУРА**

**1. Котлер Ф.** Основы маркетинга: Пер. с англ. / Общ. ред. и вступ. ст. Е. М. Пеньковой. / Ф. Котлер. – М. : Прогресс, 1990. – 736 с.

**2. Эванс Дж. М.** Маркетинг. / Дж. М. Эванс, Берман Б. – М. : Экономика, 1993. – 336 с.

**3.** Маркетинг: Підручник. / В. Руделіус, О. М. Азарян, Н. О. Бабенко та ін. – 4-те вид. – К. : Навчально-методичний центр «Консорціум із удосконалення менеджмент-освіти в Україні», 2009. – С. 648.

**4.** Маркетинг во внешнеэкономической деятельности предприятия. – М. : Внешторгиздат. 1989. – 152 с.

## ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ НА БАЗІ ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

ФОМІЧЕНКО І. П.

кандидат економічних наук

Краматорськ

У сучасній економіці головним напрямком фінансово-економічної та виробничо-збутової поточної діяльності та перспективного розвитку кожного виробника стає підвищення конкурентоспроможності виробленого їм товару для закріплення його позицій на ринку з ціллю отримання найбільшого прибутку.

Істотний внесок у підвищенні конкурентоспроможності національної економіки зробили наукові праці вітчизняних та зарубіжних учених: І. Алексеева, В. Амітана, О. Виноградової, А. Дагаєва, П. Друкера, Б. Йонсона, Дж. М. Кейнса, О. Кузьміна, А. Кучерової, В. Гейця, К. Маркса, А. Маршала, Л. Омелянович, М. Портера, А. Скотта, Г. Скударь [1-2].

Метою роботи є рекомендації підвищення і розвитку ефективності систем управління підприємством завдяки використанню інформаційно-комунікаційних технологій в сучасних умовах господарювання.

Кожен господарюючий суб'єкт може зберегти свою конкурентну перевагу за допомогою відмінних і відтворюваних видів спроможностей, їх унікальної комбінації, скерованої на досягнення синергії. До відтворюваних відносять такі можливості, які конкуренти можуть придбати або зробити і таким чином, самі по собі вони не можуть бути джерелом конкурентної переваги. Відмінні спроможності, як риси підприємства, не можуть бути скопійовані конкурентами, чи можуть бути перейняті, але з великими ускладненнями, будучи при цьому основою конкурентної переваги. Можливості при цьому можуть бути різноманітними і мати особливості, наприклад, в наявності патентів, ексклю-

зивних ліцензій, сильних брендів, в лідерстві на ринку, командній праці. До чинників відмінної спроможності підприємства можна віднести опанування нових видів продукції, вихід на нові сегменти ринку, дотримання та підвищення рівня якості, впровадження та користування інноваціями. Підбір кваліфікованого персоналу. Окрім вище перелічених чинників, на сучасному етапі розвитку народного господарства, яке характеризується переходом до інформаційної стадії розвитку, конкурентоспроможність суб'єктів господарювання полягає у вмінні практичного користування інноваційними досягненнями в інформаційно-комунікаційних технологіях.

Для забезпечення конкурентоспроможності підприємства йому потрібна ефективно функціонуюча система управління інформацією будь-якого виду, яка основана на використанні інформаційно-комунікаційних технологій.

Система управління підприємством складається з вирішення взаємопов'язаних задач з цільовою орієнтацією на досягнення найбільшого економічного результату. Обумовлюючим рівень ефективності функціонування системи управління підприємством є інформаційна база, яка здійснює прямий вплив на виконання завдань підприємства. Для створення ефективно діючої системи управління господарюючим суб'єктом на сучасній (інформаційній) стадії народногосподарського розвитку, який характеризується великим обсягом, інтенсивністю та різноспрямованістю інформації, необхідно створення корпоративної інформаційної системи (КІС).

Забезпечення високого рівня конкурентоспроможності підприємства на основі інформаційно-комунікаційних технологій можливо шляхом створення єдиного інформаційного простору підприємства, впровадження корпоративної інформаційної системи, а також системи електронного документообігу, створення

єдиної бази даних та знань. Бази даних можуть містити інформацію з різних галузей виробничо-господарської діяльності підприємства, наприклад в довідниках номенклатури товарів та послуг, про споживачів, виробників, банки, біржі; у складі даних про заявки на збут, рекламу.

**Т**ехнічні можливості інформаційно-комунікаційної технології включаючи глобальну комп'ютерну мережу Інтернет, дозволяють орієнтувати заходи з просування товарів та послуг на контингент користувачів визначеного віку, статі, інтересів, за часовим інтервалом та регіоном, який розглядається як ринок збуту, отримувати об'єктивну інформацію про купівельний попит споживачів, і пропонувати їм ті товари та послуги, потреба в яких вже виникла або може виникнути, що дає можливість підприємству ефективно позиціонувати на ринку товари та послуги, що в свою чергу, слугує одним з основних факторів підвищення їх конкурентоспроможності.

Особливо гостро проблема управління інформацією підприємства стає при зрості її розмірів, територіально розподіленої організаційної та виробничої структури, коли виникає необхідність в управлінні великою кількістю процесів і ресурсів суб'єкту господарювання, розподілених у просторі та у часі, вище перелічені причини значно підвищують роль інформації як ресурсу підприємства, а застосування інформаційно-комунікаційних технологій в управлінні їм для збільшення конкурентоспроможності стає головним (і навіть єдиним) методом вирішення перелічених проблем.

Підвищення ефективності систем управління підприємством на основі застосування інформаційно-комунікаційних технологій повинно проводитися комплексно та не завершуватися тільки створенням автоматизованого місця бухгалтера, секретаря або менеджера з підключенням до мережі Інтернет. Застосування інформаційно-комунікаційних технологій – це не тільки оснащення підприємства сучасними технічними засобами та програмним забезпеченням, але й їх ефективне застосування, яке дозволяє підприємству протидіяти негативному впливу факторів навколишнього і зовнішнього середовища. Інформаційно-комунікаційні технології, які активно розвиваються, зосереджені на операціях з даними, як збір, зберігання, передача, аналіз і зображення інформації. Це проявлення істотних інформаційних змін, які розповсюджуються на середні та великі підприємства економічних видів діяльності. Ці зміни висувають на перше місце саму інформацію, її функціональне призначення. Саме в наслідку цих закономірностей, на сучасному етапі розвитку національної економіки спостерігаються зміни організаційних структур таким чином, щоб відповідати потрібним рівням інформаційної стадії її народногосподарського розвитку, створення, розподілення та застосування інформації.

Вибір інформаційної системи визначається організаційною культурою підприємства, яка визначає спосіб застосування інформації, інформаційну поведінку співробітників і пріоритети керівників у застосуванні інформації для досягнення конкурентоспроможності підприємства та товарів, а також запобігання економіч-

них втрат. Якщо бізнес-процеси збудовані не ефективно, тоді їх автоматизація не буде давати економічного результату. Тому перед усім, необхідно звернути увагу оптимізації і формалізації виробничо-господарських процесів підприємства, тільки після цього перейти до впровадження інформаційної системи [2].

Розвиток ефективності систем управління на основі використання інформаційно-комунікаційних технологій може бути досягнуто тільки при підвищенні рівня кваліфікації та професійної майстерності персоналу. Інформатизація діяльності підприємства дозволяє використовувати автоматизовані системи управління виробництвом, логістикою, проектами, фінансами, якістю, сервісним обслуговуванням і персонал підприємства. В даний час інформація обробляється в рамках різноманітних систем, починаючи з бухгалтерських програм і закінчуючи інформаційними комплексами. Зазначені можливості систем управління підприємства, на наш погляд, ефективні тільки при відповідній кваліфікації персоналу, що займається створенням корпоративної інформаційної системи, здійснює введення, обробку та аналіз інформації.

**С**истема управління підприємством на основі використання інформаційно-комунікаційних технологій спрямована на формування його інформаційної стратегії, яка є одним із способів і одним з найважливіших умов досягнення стратегічних цілей. На сучасній стадії народногосподарського розвитку, створення корпоративного інформаційного середовища часто є необхідною умовою для функціонування господарюючих суб'єктів, особливо великих і диверсифікованих. Це пов'язано з тим, що керівництво підприємства змушене координувати стратегії. У той же час цьому перешкоджає низка чинників, пов'язаних зі станом економіки, ситуацією на підприємствах і ринку інформаційно-комунікаційних технологій. Незважаючи на наявність таких факторів, суб'єкт управління підприємством зобов'язаний забезпечити необхідний обсяг матеріальних витрат на створення, технічну підтримку КІС, навчання персоналу – для підтримки всього циклу управління з метою підвищення ефективності системи управління господарюючого суб'єкта, що забезпечує конкурентоспроможність.

Таким чином, перспективний розвиток і підвищення ефективності систем управління підприємством на основі використання інформаційно-комунікаційних технологій, полягає у створенні єдиного інформаційного простору підприємства, яке можливе за відсутності значних основних ризиків, пов'язаних з відсутністю підтримки КІС з боку суб'єкта управління та його недостатнього фінансування. ■

#### ЛІТЕРАТУРА

**1. Бондаренко И. С.** Конкурентоспособность страны и конкурентные преимущества: сущность, методы оценки / И. С. Бондаренко // Экономика промышленности. – 2007. – № 3 (38). – С. 25–31.

**2. Скударь Г. М.** Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества. Проблемы и решения / Г. М. Скударь. – К.: Наукова думка, 1999. – 496 с.